

# REVISTA de TRABAJO

Año 8 - Número 10 - Nueva Época - 2012



**Dinámica del trabajo  
en el marco de la incertidumbre global**



# Revista de Trabajo

Nueva Época - Año 8 - N° 10

Dinámica del trabajo en el marco  
de la incertidumbre global





## Autoridades

### Presidenta

Dra. Cristina Fernández de Kirchner

Ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

Dr. Carlos Tomada

Secretaria de Trabajo

Dra. Noemí Rial

Secretario de Empleo

Lic. Enrique Deibe

Secretaria de Seguridad Social

Dra. Ofelia Cedola



## Revista de Trabajo - Nueva Época - Año 8 - N° 10

---

### **Directora**

Marta Novick

### **Secretaria de Redacción**

Beatriz Cappelletti

### **Consejo de Asesores**

Lais Abramo

Carlos Aldao Zapiola

Antonio Baylos Grau

Juan José Castillo

Carlos Custer

María Ester Feres

Jacques Freyssinet

María Antonia Gallart

Lucio Garzón Maceda

Mercedes Marcó del Pont

Julio César Neffa

José Nun

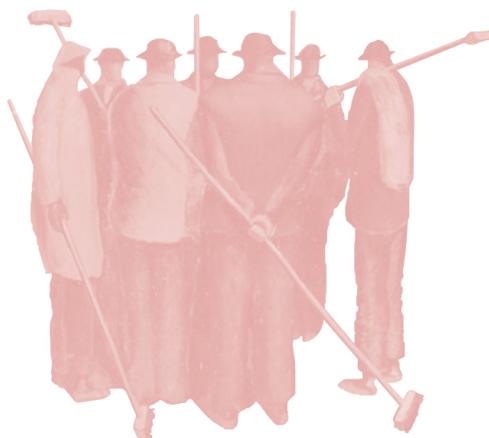
Héctor Recalde

Jorge Rodríguez Mancini

Umberto Romagnoli

Juan Carlos Torre

Oscar Valdovinos





*Coordinación Editorial*  
Inés Mambretti

*Asistentes*  
Sofía Inés Munárriz

*Diseño de tapa*  
Artes Gráficas Papiros S.A.C.I.

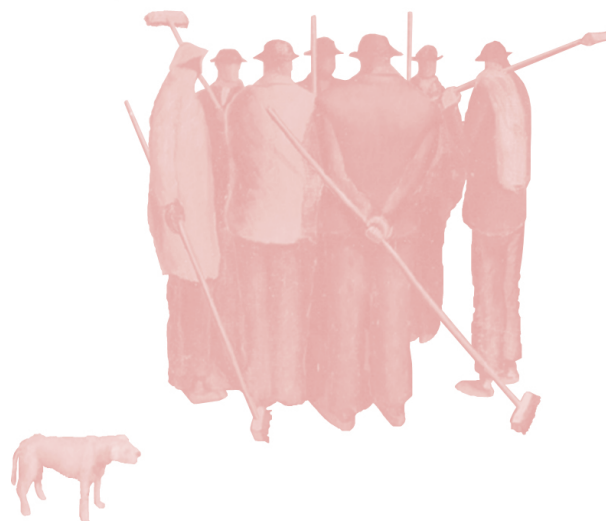
*Impresión y diagramación*  
Artes Gráficas Papiros S.A.C.I.

*La Revista de Trabajo* es la publicación oficial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Av. Leandro N. Alem 650, Ciudad Autónoma de Buenos Aires (C1001 AAO), República Argentina Tel.: (54-11) 4310-5936/Fax: (54-11) 4310-5866 Los artículos acá presentados son responsabilidad exclusiva de cada autor y sus opiniones no representan necesariamente el punto de vista de la Institución.

ISSN 0328-0764



# Índice



Editorial..... 11

Obituario ..... 17

## El debate sobre la austeridad y el empleo

*Robert Boyer*

Las cuatro falacias de las actuales políticas de austeridad: el último legado keynesiano..... 21

*Richard Jolly, Giovanni Andrea Cornia, Diane Elson, Carlos Fortin, Stephany Griffith-Jones, Gerry Helleiner, Rolph van der Hoeven, Raphie Kaplinsky, Richard Morgan, Isabel Ortiz, Ruth Pearson y Frances Stewart*

Indígnese! Hay alternativas ..... 51

*Jayati Ghosh*

Crisis económicas y condiciones de trabajo: explorando estrategias progresivas en un contexto mundial altamente cambiante ..... 69

*Aldo Ferrer*

La construcción del Estado neoliberal en la Argentina ..... 99

## Nuevas perspectivas en las transformaciones del trabajo en América Latina

*Enrique de la Garza Toledo*

El Trabajo no clásico y la ampliación de los conceptos de la Sociología del Trabajo..... 109

*Nadya Araujo Guimarães*

Qué cambia cuando crece el trabajo asalariado y cómo el debate puede ayudar a comprenderlo ..... 125

*Sofía Rojo, Victoria Castillo y Diego Schleser*

La movilidad laboral en la Argentina: implicancias para el diseño de las políticas anti cíclicas ..... 141

*Orlandina de Oliveira y Minor Mora Salas*

Las vicisitudes de la inclusión laboral en los albores del siglo XXI: trayectorias ocupacionales y desigualdades sociales entre jóvenes ..... 159

<i>Agustín Escobar Latapí</i> Trayectorias vitales de jóvenes pobres extremos mexicanos, o la vida después del Programa “Oportunidades” .....	185
---	-----

<i>Héctor Palomino y Pablo Dalle</i> El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011 .....	205
---	-----

## Entrevista

<i>Entrevista a María Ester Feres realizada por Susana Corradetti</i> El debate sobre la austeridad y el empleo: la perspectiva de una especialista en Relaciones Laborales chilena .....	227
---	-----

## Documentos

Conclusiones de los Ministros de Trabajo y Empleo del G20-Guadalajara, México, 2012 .....	237
G20 Labour and Employment Ministers’ Conclusions-Guadalajara, Mexico, 2012 .....	237

## Reseñas

<i>Paul Krugman</i> End this Depression now! .....	251
---	-----

<i>MTEySS - OIT</i> Macroeconomía, Empleo e Ingresos .....	254
---	-----

<i>Marta Novick, Héctor Palomino, Silvana Gurrera (coords.)</i> Multinacionales en la Argentina .....	256
--	-----

<i>Susan Hayter (comp.)</i> El papel de la negociación colectiva en la economía mundial .....	258
--	-----

## Publicaciones del MTEySS

Últimas publicaciones 2011-2012 .....	265
---------------------------------------	-----

## Boletín de Estadísticas Laborales

Presentación .....	271
Índice temático .....	273
Aclaraciones Metodológicas .....	275

## ■ Editorial

Al elaborar este número de la *Revista de Trabajo, Segunda Época*, del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social hubo, precedentemente, importantes debates sobre el eje temático que se debía abordar. El año 2012 implica, por un lado, el comienzo de una nueva gestión al frente del Ministerio; una crisis —o una nueva etapa de la crisis internacional— que da lugar a la necesidad de definir o rediseñar políticas, hacer un balance de lo hecho y las perspectivas de futuro. Hoy, conocemos mucho más profundamente lo que pasa en el mercado de trabajo argentino, en el comportamiento de su dinámica y pudimos evaluar las políticas implementadas durante la crisis. Al mismo tiempo, la magnitud de la crisis internacional nos puso en la encrucijada de no poder ignorarla. Optamos, finalmente, por un número que abarque ambas problemáticas: la internacional y la latinoamericana. Es así que esta *Revista* N° 10, presenta artículos que, con perspectivas diferentes, tratan de analizar el peculiar y difícil momento que el Trabajo está transitando en un contexto de crisis e incertidumbre y en el marco de una globalización aún alejada de aquel objetivo de lograr hacerla “equitativa”.

Dos secciones se muestran claramente diferenciadas: por un lado, un conjunto de artículos de perspectiva macroeconómica y política que analiza lo que está pasando mayormente en los países de la eurozona, realizando un diagnóstico muy crítico de las llamadas políticas de austeridad, desagregando histórica y teóricamente las razones que los llevan a predecir el fracaso de estas políticas en términos generales pero, alertando en particular, sobre sus

consecuencias en las dimensiones sociales y laborales. Las brillantes plumas de Robert Boyer, Jayati Ghosh, un grupo de economistas encabezados por Richard Jolly y Giovanni Cornia, y de nuestro maestro Aldo Ferrer, coinciden en hablar de las “fallas” que presenta el conjunto de políticas ortodoxas que han vuelto a recuperarse muy rápidamente después —y aún a pesar del éxito— de las políticas anticíclicas aplicadas por la mayoría de los países en respuesta al primer momento de la crisis financiera internacional del período 2008-2009.

La segunda sección, en cambio, se refiere particular y especialmente a las reflexiones que los cambios laborales en América Latina plantean y a las preguntas que se formulan los científicos sociales ante las profundas reestructuraciones que se verifican en la región en el mercado de trabajo y en sus dinámicas. El conjunto de preguntas no se formula en el aire, ni sólo da cuenta de análisis teóricos. Cada uno de los trabajos que publicamos está intentando medir, evaluar, reflexionar sobre las transformaciones en la estructura ocupacional, en la dinámica que se verifica en procesos de estabilidad o de crisis, en las nuevas formas que acompañan el crecimiento del empleo registrado en Brasil o la evaluación de la inserción laboral de jóvenes profesionales o de jóvenes vulnerables que trajeron un avance en su educación por haber sido beneficiarios de programas sociales “modelo”. También aquí contamos con la colaboración y aportes de brillantes profesionales y amigos como Enrique de la Garza, Orlandina de Oliveira y Minor Mora Salas, Nadya Araujo Guimarães, Agustín Escobar y nuestros

colegas nacionales: Héctor Palomino y Pablo Dalle, Sofía Rojo, Victoria Castillo y Diego Schleser.

En la primera sección, el artículo de Boyer es un excelente análisis tratando de demostrar las cuatro falacias vinculadas con las políticas de austeridad a partir del legado de Keynes que considera perdido en esta etapa. Comienza planteando que hay una mala interpretación sobre el origen de la crisis, al que se agrega una preocupación centrada sobre la sostenibilidad de las finanzas públicas que produjo una recaída de la crisis económica por la contracción automática de los ingresos públicos debida a una disminución de los precios de los activos y ganancias financieras y el apoyo al debilitado sector financiero. Recuerda que, históricamente, pocas políticas de austeridad dieron lugar a un crecimiento y en el análisis de esos casos, —excepción y no regla— la focalización en la inflación y los acuerdos sociales fueron centrales. Destaca una dimensión que es retomada después por el artículo *Be outraged! There are alternatives* que es la falta de una institucionalidad europea que puede generar una asignación más eficiente de capitales y competencia. Las falacias que desarrolla Boyer de manera impecable son: la primera acerca de las preocupaciones actuales que adjudica a las consecuencias directas o indirectas en las finanzas públicas de una serie de burbujas, y el fracaso del crecimiento basado en el crédito. La segunda es el mito de creer que una consolidación fiscal es expansionista en el corto o mediano plazo, mientras que la globalización con su división de trabajo y especialización creciente, vuelve problemática la expansión de las políticas de austeridad. La tercera es que no es posible la aplicación de “recetas únicas”; si los orígenes de las crisis son distintos también deben serlo las políticas económicas, y la cuarta es creer que una política adecuada para un país es buena para la economía internacional como un todo. Más allá de las consecuencias sobre el empleo y los salarios, sostiene que la aplicación de estos conceptos no es responsabilidad exclusiva de los economistas sino del poder de la comunidad financiera internacional.

El artículo de Jolly, Cornia, Elson, Fordin, Griffith-Jones, Helleiner, van der Hoeven,

Kaplinsky, Morgan, Ortiz, Pearson y Stewart es una versión resumida del documento que aparece casi como un reclamo, un grito de conjunto de destacados profesionales en el medio de Europa que salen a caracterizar a la austeridad como un concepto económico erróneo, matemáticamente equivocado y que no escucha las lecciones de la historia. Abogan por reemplazar esta austeridad por políticas keynesianas más amplias, no sólo para recuperar el crecimiento, sino para promover el empleo, la igualdad de género —tema también tratado en el artículo de Jayati Ghosh—, la reducción de la desigualdad y ubicar a las finanzas como prestadoras de servicios y no como dueñas de la economía real. Tras una descarnada descripción del aumento del desempleo, en particular en los jóvenes, la imposible recuperación de las tasas de empleo precrisis, analizan las experiencias del Sureste asiático y América Latina para mostrar que “otro camino es posible”.

Al hablar de “fallas” como también lo hace Boyer, de las políticas que siguieron al Estado de Bienestar ya desde los ‘70 y ‘80, al bajar los niveles de vida de la población y niveles de pobreza creciente, se establecieron cargas sobre las mujeres, en particular sobre las que recibían bajos ingresos o ninguno al aumentar el trabajo de cuidado no pago. Promueven la construcción de economías solidarias, basándose tanto en la igualdad de género como en la necesidad de reducción de la desigualdad, (arrojan números alarmantes sobre el aumento de la desigualdad de ingresos aún en los últimos años de crisis, en Inglaterra, Europa continental y los Estados Unidos). La propuesta del modelo de políticas a aplicar es combinar algunos objetivos ortodoxos (baja inflación, bajo déficit presupuestario y baja deuda pública) con enfoques innovadores en el ámbito de las políticas fiscales y monetarias anticíclicas, un sistema tributario progresivo, tasas de cambio administradas, menor dependencia de capitales extranjeros, una regulación bancaria más estricta, un mejor rol de los bancos públicos, control de capital y diversificación del comercio. Esto debe ser acompañado por una mejor articulación y coherencia del accionar de los organismos internacionales

promoviendo gestiones para acelerar la recuperación y abordaje de tres flagelos: el desempleo, las fuertes desigualdades y la sostenibilidad ambiental.

El artículo de Jayati Ghosh se centra en mostrar cómo la adopción de estabilizadores convencionales y estrategias de ajuste en la situación de crisis va a tender a empeorar la situación social al generar más informalidad y precariedad en el empleo, particularmente para las mujeres. La globalización ha mostrado que la crisis se expande muy rápidamente y que esta evolución está asociada con el incremento de desigualdad entre países y al interior de un significativo número de ellos. A pesar de que los datos muestran que la reciente crisis afectó más a los hombres que a las mujeres (por su efecto mayor en sectores como finanzas o construcción), ello no significa que la situación en el mercado de trabajo para las mujeres sea mejor que la de los hombres, lo que se observa en las cifras internacionales. El artículo señala que las principales respuestas políticas van en la línea de reforzar las tendencias negativas vinculadas con la caída del PBI, restricción de acceso al crédito para Pyme, etc. Los datos de la eurozona muestran pérdida de empleo sobre todo para los trabajadores temporarios y para los jóvenes. Otro dato significativo que se rescata es que muchos países han recuperado competitividad-costo, lo que significa que han recuperado productividad a partir de rebajas de los costos salariales. El único camino para poder romper esta tendencia es a través de la reversión de esta política y focalizarse en la expansión de la economía a través de mayor gasto público para quebrar esta espiral negativa, aunque se aclara que las posibilidades que esto ocurra son poco probables. El análisis de algunos casos interesantes de políticas anticíclicas para la mejora de las condiciones de trabajo de las mujeres se dio en Suecia en 1990 y en la Argentina en el período 2003-2010. Destaca cinco factores para países en desarrollo con sectores informales significativos: la necesidad de un proceso de crecimiento económico más inclusivo basado en el desarrollo de sectores con mano de obra intensiva; mayor viabilidad

de la economía informal a partir del acceso al crédito, avanzar en políticas vinculadas al establecimiento de un salario mínimo (como el Acta de Garantía para el Empleo Rural en India), mejorar la protección social con mayor financiación, incremento de cobertura y consolidación e incremento del gasto público en bienes sociales (vivienda, infraestructura, salud, educación, nutrición).

El artículo de Aldo Ferrer, a partir del análisis de la creación del Estado neoliberal en la Argentina, marcado por dos etapas, la que va del 1976 a 1983 en el marco de la dictadura militar y la segunda entre 1989 y 2001, es interesante también por lo que él llama “la reparación”, basada en la transformación del escenario político, la recuperación de los equilibrios macroeconómicos y la gobernabilidad del sistema que posibilitaron nuevas orientaciones en la política económica que permitieron poner fin al Estado neoliberal desde el 2003. Lo que va a destacar es el proceso de conflicto y tensión entre una realidad que ha demolido los fundamentos del paradigma ortodoxo, y por ende del Estado neoliberal, al mismo tiempo la vigencia de la financiarización en el momento actual del capitalismo en las economías “centrales”, con altas tasas de desempleo y tensión. En consecuencia, es previsible que el proceso argentino de recuperación del Estado esté signado por un escenario de turbulencias financieras internacionales, estallidos críticos focalizados e inestabilidad de las paridades cambiarias de las actuales monedas. En este marco promisorio aunque difícil del desarrollo hay un concepto básico que es el de densidad nacional, única forma de consolidar un Estado Nacional. Asimismo, la falta de la misma fue la que facilitó la construcción del Estado neoliberal. Por densidad nacional se entiende a la cohesión e inclusión social, la impronta nacional de los liderazgos, la estabilidad de las instituciones de la democracia y la capacidad de ver al mundo desde nuestras perspectivas, es decir, el pensamiento crítico.

Cerrando esta primera sección, una mirada transversal a los diferentes artículos —que claramente se inscriben en una línea de pensamiento heterodoxo en lo económico— muestra que, a pesar de las perspectivas diferentes, de

las múltiples nacionalidades de los autores, se destaca una mirada muy crítica a las actuales políticas en vigencia en gran parte de los países “desarrollados”. Se tiene la certeza que este no es el camino de recuperación del bienestar de la población y de la creación de empleo y Trabajo decente, la reivindicación de una u otra manera de la teoría keynesiana, la importancia del rol del Estado y del gasto público en términos de crecimiento para la inclusión social. Lo que también explica por qué la Argentina es uno de los países mencionados como ejemplo a observar en los diferentes trabajos.

La segunda sección, con una perspectiva “sociológica” mira al trabajo y al empleo desde una perspectiva “laboral”, más cercana a la ocupación y a las transformaciones que pasan en ese espacio complejo que es el mercado de trabajo y el lugar de trabajo. Enrique de La Garza viene reflexionando desde hace mucho sobre los cambios en los “trabajos”, la pregunta sobre ¿qué es el trabajo hoy? Y, claramente, ya no es la mirada del “trabajador en masa”, del trabajo “clásico” como él lo denomina, el que se desarrolla a tiempo completo en un mismo espacio, generalmente industrial. Sobre esta mirada, avanzó el trabajo en el sector servicios, en los grandes comercios, los trabajos a tiempo parcial, precarios o informales. A partir de allí reflexiona y aporta sobre el tema del “trabajo no clásico” —quizás hoy más expandido que el anterior— y las consecuencias que esto arroja sobre la necesidad de repensarlo desde la Sociología y desde la Economía laboral, para lo cual atraviesa una relectura a los autores clásicos y no clásicos aportando pensamiento crítico y teoría. El trabajo de Nadya Araujo, analizando la reconfiguración del trabajo y sobre todo el crecimiento del trabajo registrado en Brasil, reflexiona también sobre la relación entre “lo atípico” y la norma, en la medida en que tanto Brasil como la Argentina —agregaríamos nosotros— tienen un concepto del trabajo y de vigencia simbólica de la norma laboral basada en una visión casi determinada por lo jurídico y no necesariamente por lo acaecido estadísticamente. Y examina desde una mirada institucional cómo la recuperación y/o crecimiento del empleo registrado se hace

a partir no de la “vieja relación laboral” que marcó la dinámica de trabajo en Brasil hasta los ‘70, sino a partir de instituciones de intermediación laboral, lo que altera la relación contractual e introduce a un tercero, que, a su vez, vivifica las posibilidades de reglamentación del trabajo temporario de corta duración. Ello determina una rápida circulación y dinámica en el mercado de trabajo, que no significa necesariamente pasar al empleo no registrado (*sim carteira assinada*). Pero en términos de identidad, cambia la idea de “ser periódico”, “ser compensatorio” y ser “sectorialmente localizado”. Para las empresas, la relación con las “tercerizadoras” no es un vínculo esporádico, por el contrario, tiende a ser de mediano a largo plazo, y complejiza las relaciones institucionales así como las relaciones laborales. De este modo, a pesar del crecimiento del trabajo asalariado registrado, queda pendiente la pregunta de la validez de esa visión simbólica y valorada del trabajo asalariado. Tanto De la Garza como Araujo analizan el concepto de dominación, control y/o poder en el trabajo, lo que claramente agrega nuevas cuestiones a las condiciones de prestación tanto del trabajo “clásico” como del “no clásico”.

Los trabajos sobre el mercado de trabajo en la Argentina muestran dos dimensiones sumamente interesantes. Por un lado, la investigación de Pablo Dalle y Héctor Palomino nos muestran un cambio significativo en la estructura social argentina a partir del estudio de las ocupaciones. Señalan un crecimiento de los sectores más altos como de los medios y una fuerte caída de los trabajos de menor calificación. Por un lado, la reflexión primera es que los cambios acaecidos en la recuperación del Estado nacional en el concepto de Ferrer, ayudaron a reconstituir segmentos tradicionales del Estado de Bienestar argentino como son los sectores medios, una recalificación de la estructura ocupacional producto del crecimiento económico con inclusión social, del aumento del empleo registrado y la recuperación salarial. También de algunos temas de incipiente cambio estructural en la economía que permite este cambio de estructura de calificaciones.

La investigación de Castillo, Rojo y Schleser rompe ciertos mitos vinculados tanto con la estática/dinámica del mercado de trabajo como con las estrategias de las firmas en momentos de crisis económica. Al igual que en el trabajo sobre Brasil, el imaginario simbólico se asocia al empleo registrado de larga duración. Sin embargo, los estudios que toman al universo de trabajadores registrados muestran que la rotación es muy alta y que este comportamiento tiene perfiles diferenciales según sectores. Hay sectores, particularmente en la industria manufacturera, donde el trabajo “clásico” de De la Garza muestra una permanencia y estabilidad mayor y sectores “no clásicos” (comida rápida, servicios de empleo eventual, seguridad, etc.) con una rotación altísima. En ambos casos, es producto tanto de decisiones de los empleadores como de los trabajadores. El otro mito que se señala es que las empresas tienden a despedir personal en momentos de crisis. La comparación entre diversos momentos de crisis económicas que tuvo el país, muestra que —dada la dinámica importante que destacamos anteriormente— el comportamiento predominante de las firmas es no recuperar los puestos de aquellos que se van (sea por razones vegetativas o elecciones) y el primer signo —junto con la reducción de horas extraordinarias— es dejar de incorporar personal cuando se producen desgranamientos.

Los dos trabajos de México (Oliveira y Salas y Escobar) llevan a aquel dicho que dice “pinta tu aldea y pintarás el mundo”. Ambos estudios, pedidos de manera separada y sin conocer exactamente la temática específica, muestran cómo la relación educación-trabajo, sea como profesionales o como egresados de escuelas medias (provenientes de hogares rurales pobres y beneficiarios del Plan “Oportunidades/Progresas” que alcanzó una parte importantísima de la población) está mediada por un complejo de variables heterogéneas, donde interviene el género, el origen familiar y un conjunto de representaciones colectivas. El estudio de los jóvenes profesionales de Salas y Oliveira en tres localidades muy diferentes de su país, muestra el peso, por un lado, de la dinámica del mercado

de trabajo de la zona, de la carrera estudiada, pero también del origen social de los padres. De alguna forma el trabajo muestra que este precepto que vincula alta educación con mejor empleo, no siempre es así y que aparecen las mediaciones a las que hicimos referencia. Y que —en el marco del modelo de crecimiento económico vigente— las desigualdades sociales, a pesar del nivel educativo, tienden a mantenerse, que el origen social y las redes a él asociadas pueden tener mayor peso que el nivel educativo, aunque las carreras más vinculadas con la globalización tienen algunas perspectivas mejores.

El trabajo de Escobar Latapí tiene la virtud de trabajar sobre una población joven proveniente de hogares rurales en un país con fuertes desigualdades sociales. El Programa “Oportunidades/ Progresas” se puso en marcha en 1997, con transferencias condicionadas a la asistencia escolar, al cuidado de la salud y nutrición. Fue el primer programa masivo de estas características en América Latina y después, modalidades diferentes fueron el programa para “Jefes de Hogar” desocupados en la Argentina (2002) y el “Bolsa Familia” en Brasil. La hipótesis central del Programa en México era que —aún en condiciones de escaso crecimiento— podía haber movilidad social ascendente luego de una extensa participación en el Programa. Lo que el texto muestra, en cambio, como destaca el autor, que la rigidez y la resistencia de la estructura social mexicana son muy fuertes acentuando las restricciones institucionales a la igualdad no sólo en el “mercado”. El documento desarrolla una interesante evaluación con seguimiento de beneficiarios y beneficiarias y los resultados en términos de inserción. El objetivo del trabajo es aportar hacia políticas que puedan mejorar los resultados y poder actuar hacia una mayor inclusión y mejora en la calidad de vida.

Este ejemplar de la *Revista* se completa con el Documento que los Ministros de Trabajo del G20 consensuado en el mes de mayo del año en curso en Guadalajara. Ese documento es resultado de las diferentes visiones y concepciones que están presentes en la primera sección de este número de la

*Revista.* Las reseñas de libros incluyen un libro de Paul Krugman, en la misma línea heterodoxa a la que hacíamos referencia, un libro sobre Negociación Colectiva y dos comentarios a libros recientemente publicados por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. El número de la *Revista* incluye, además, un reportaje a uno de nuestros miembros del Consejo de Redacción e importante laboralista chilena, María Ester Feres, y el conjunto de Estadísticas del BEL

(Boletín de Estadísticas Laborales) que, como en todos los números, arroja un panorama cuantitativo de las principales estadísticas en materia laboral, sea empleo, relaciones laborales y protección social así como el resultado de la gestión de las principales políticas que lleva adelante el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

*La Directora*



## ■ Obituario

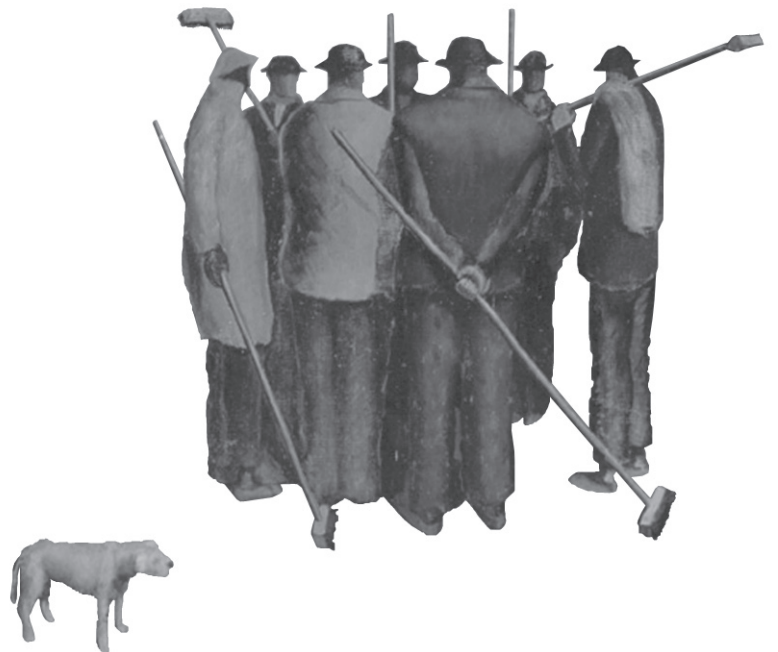
*In memoriam de Oscar Ermida Uriarte (1949-2011)  
y Julio Godio (1939-2011)*

Lamentablemente, no podemos cerrar este Editorial sin recordar a dos miembros del Consejo de Redacción, dos amigos, dos respetables e inolvidables profesionales que hemos perdido durante el año 2011. Ambos colaboraron desinteresadamente siempre con comentarios, presentaciones, sugerencias, aportes y, sobre todo, con su lucidez y apoyo permanente.

A Julio Godio y a Oscar Ermida Uriarte, el recuerdo, el afecto, el agradecimiento y el reconocimiento de quienes hacemos esta Revista. Ambos comprendieron y expresaron a Latinoamérica desde su experiencia internacional y dieron un aporte esencial para que el mundo de las relaciones laborales sea más justo. Sus ideas, valores y enseñanzas seguirán con nosotros.



# El debate sobre la austeridad y el empleo





# Las cuatro falacias de las políticas de austeridad contemporáneas: el legado keynesiano perdido<sup>1</sup>

Robert Boyer\*

Las medidas contemporáneas de austeridad a gran escala pueden fallar en la mayoría de los países. La primera falacia deriva del falso diagnóstico de que la crisis actual es el resultado de una política laxa de gasto público, cuando en realidad es el resultado de un *boom* especulativo basado en el crédito privado. La segunda falacia asume la posibilidad, o aún la generalidad, de las llamadas “contracciones fiscales expansivas”: esto minimiza los efectos negativos de corto plazo sobre la demanda interna y sobreestima la generalidad de la equivalencia ricardiana, la importancia de los efectos de “atracción” en relación con las tasas de interés más bajas y el impacto positivo sobre los balances comerciales. La tercera falacia de “receta única” es problemática, ya que Grecia y Portugal no pueden copiar el arduo éxito alemán. Sus configuraciones productivas, institucionales y políticas difieren drásticamente y, por lo tanto, requieren políticas diferentes. La cuarta falacia plantea que el derrame de un país a otro puede resucitar a las ineficientes y políticamente riesgosas políticas de “empobrecer al vecino” que se dieron en el período de entreguerras.

## ■ 1. Introducción

Las consecuencias devastadoras de la negativa de las autoridades estadounidenses a rescatar

a *Lehman Brothers* sorprendieron a la mayoría de los economistas y políticos. Los modelos convencionales de equilibrio general dinámico y estocástico (EGDE) no han tenido en cuenta a los mercados financieros, los derivados y a las entidades financieras grandes e interconectadas (Smets y Wouters, 2002). Asumieron que únicamente un impacto exógeno afectaría a una economía de mercado estructuralmente estable. La matemática financiera moderna confiaba plenamente en los modelos de evaluación del riesgo que asumían que un desplome financiero grave sería extremadamente improbable si existía acceso instantáneo a mercados financieros bien cimentados y con liquidez que operasen dentro de un régimen macroeconómico estable. El Banco Central conservador independiente estaba a cargo de defender la estabilidad de los precios y la ortodoxia le prohibía comprar o aceptar como colaterales los activos financieros de baja calidad. Paradójicamente, un régimen de baja inflación permitía un largo período de tasas de interés bajas, lo cual disparó la difusión de altos coeficientes de endeudamiento para mantener altas tasas de retorno, especialmente en el sector financiero.

La incapacidad de anticipar y luego de entender el giro brusco de la actividad económica llevó inicialmente a un silencio desconcertante por parte de los economistas de la corriente dominante. También marcó un

21

\* Robert Boyer, CEPREMAP, Paris and GREDEG, Sophia-Antipolis, France: robert.boyer@ens.fr

1 Artículo publicado en *Cambridge Journal of Economics* 2012, 36, 283–312. doi:10.1093/cje/ber037 por Oxford University Press en nombre de Cambridge Political Economy Society. Traductor: Alejo Magariños. Gráficos editados por Melina Martin.

retorno a autores anteriormente dejados de lado, cuyos análisis podían hacer inteligibles los procesos económicos observados durante la burbuja y su explosión. A dicha “explosión” se la llamó “el momento de Minsky”, cuando los expertos en finanzas redescubrieron que las burbujas eran endógenas (Davis, 1992) y que, bajo ciertas circunstancias, podían disparar un equivalente sistémico a la Gran Depresión de los años 30 (Minsky, 1975, 1982). Ante el riesgo de su repetición, la teoría de la deflación de la deuda de Irving Fisher también fue considerada una referencia válida para entender el colapso conjunto de los precios de la mayoría de los activos financieros (Fisher, 1933).

En el reino de las políticas económicas, bajo la presión y la urgencia de los eventos, se le recordó a los bancos centrales y a los Ministros de finanzas que no repitieran los errores de los años 30: expandir la liquidez, aún a los especuladores, dejar que los estabilizadores automáticos jugaran su papel y, si dichos instrumentos no fueran suficientes, no dudar en reducir los impuestos e incrementar el gasto público, especialmente si la tasa de interés tiende a cero. Algunos analistas, incluso, anunciaron el retorno de John Maynard Keynes, y con él la derrota de la nueva macroeconomía clásica. Sin embargo, tan pronto como la caída libre de la producción fue revertida y el pánico financiero frenado mediante el otorgamiento de garantías extendidas y sin precedentes a bancos comerciales y de inversión, la rentabilidad financiera recuperó su auge nuevamente. Incluso resultaba rentable comprar los bonos del Tesoro emitidos para rescatar a los bancos por el equivalente de un *carry trade* enteramente doméstico.

22

Aunque los macroeconomistas y las organizaciones internacionales habían estado discutiendo la estrategia óptima para que la deuda pública y el balance general del Banco Central volvieran a la normalidad, el reconocimiento de Grecia en la primavera del 2010 de que su déficit público era mucho mayor a lo que se había anunciado disparó una retasación violenta por parte de los financistas acerca de la sostenibilidad de la deuda pública de muchos de los estados miembro de la Unión Europea. Mediante el aumento brusco de los *swaps* de

incumplimiento crediticio sobre la falta de pago de la deuda soberana y una necesaria escalada de la tasa de interés para poder refinanciar la deuda pública, las autoridades nacionales fueron fuertemente inducidas y a veces forzadas a adoptar planes de austeridad más bien drásticos. Sin embargo, con ello no se logró aplacar la ansiedad de la comunidad financiera internacional. Entonces, tanto la Unión Europea como el Fondo Monetario Internacional (FMI) fueron convocados para apoyar y supervisar el proceso de ajuste; primero en Grecia, luego en Irlanda y en Portugal.

El presente artículo tiene por objetivo evaluar la relevancia de dichas políticas de austeridad, dado el despliegue de la crisis y la etapa actual que atraviesa la integración europea. El diagnóstico sobre las cuales se basan las políticas de austeridad se refiere a las crisis de primera generación, que fueron causadas por un déficit público excesivo incompatible con un régimen de tipo de cambio fijo (Krugman, 1979). Por el contrario, la crisis actual es el resultado de un *boom* basado en el crédito privado relacionado ya sea con la acumulación de innovaciones financieras complejas y peligrosas (los Estados Unidos y el Reino Unido) o con la consecuencia no deseada del euro en países con monedas previamente débiles (Grecia, Portugal, Irlanda y España). Esta es la primera falacia señalada en el presente artículo (véase la Sección 2). Desde un punto de vista macroeconómico, la recuperación generada mediante la austeridad ignora que los efectos de una fuerte demanda efectiva podrían disparar un círculo vicioso de pérdida acumulativa de ingresos fiscales y producción, impulsando otra explosión de la relación deuda pública/producto bruto interno (PBI). Simétricamente, la segunda falacia da por sentado que los mecanismos competitivos y de atracción (de inversión, el efecto *crowding in*) pueden frenar rápidamente los ajustes y disparar una recuperación vigorosa (véase la Sección 3). La tercera falacia se relaciona con la creencia de que las configuraciones macroeconómicas son, a grandes rasgos, las mismas en todos los países desarrollados. Por consiguiente, los gobiernos de los países debilitados no deberían dudar en adoptar la

estrategia que finalmente benefició tanto a la economía alemana, aún si es costosa social y políticamente. La diversidad de los capitalismos (Aoki, 2002) y sus modalidades de regulación (Boyer y Salliard, 2001; Amable, 2003) invalida la visión de “receta única” implícita en las políticas económicas contemporáneas (véase la Sección 4). Finalmente, las crecientes interdependencias entre los estados miembro de la eurozona problematizan la combinación de sus políticas de austeridad. Dichas interdependencias crecientes incluso podrían reforzar los factores recesivos ante la ausencia de una recuperación diseñada en forma privada que estaría asociada con la restitución de la confianza en la viabilidad y eficiencia de la eurozona (véase la Sección 5). Surge una conclusión paradójica: ¿la comunidad financiera internacional no está socavando sus propias bases y legitimidad al impulsar planes de austeridad tan extremos e ineficientes?

## ■ 2. El origen de la crisis: el boom del crédito privado, no una política pública laxa

Con la progresiva liberalización financiera, primero a nivel internacional y luego a nivel doméstico, las crisis bancarias y del tipo de cambio se han vuelto más frecuentes; inicialmente en América Latina, por ejemplo en México, luego en Europa durante el proceso de convergencia hacia el euro y finalmente en el Este asiático (Reinhart y Rogoff, 2009). Los macroeconomistas se vieron obligados a reconocer que los procesos que desembocaron en crisis fueron diferentes en cada caso. La temprana crisis mexicana expresó la incoherencia entre un gran déficit público y un régimen de tipo de cambio fijo. La estrategia para salir de la consecuente recesión fue, lógicamente, ajustar el gasto público, subir los impuestos, reducir el gasto social e implementar rebajas de los salarios. ¿Es la crisis de la deuda soberana griega una repetición de dicha configuración? Este es el diagnóstico común que aparentemente justifica la implementación de políticas de austeridad: un déficit público enorme y creciente ya no

puede financiarse y pertenecer a la eurozona hace inviable una devaluación. No obstante, vista desde una perspectiva histórica, la crisis griega parece ser mucho más compleja: forma parte de una secuencia de eventos que se origina en la liberalización financiera global, la constitución de la eurozona y el casi colapso del sistema financiero de los Estados Unidos en septiembre del 2008.

### 2.1 La principal causa: innovaciones financieras que mezclan securitización y alto riesgo

La lógica detrás de las políticas de austeridad no puede entenderse sin hacer referencia a la crisis estadounidense. Por supuesto, los Estados Unidos han exhibido un largo período de déficit comercial y público, pero estos no son el origen del caos actual. En realidad, el caos actual deriva de las consecuencias de largo plazo de un conjunto de innovaciones financieras cuyo objetivo era separar las decisiones crediticias de sus consecuentes riesgos, dividiéndolas en varios componentes (asociados con la falta de pago, variabilidad de las tasas de interés y los tipos de cambio). Esto generó una elasticidad extrema de la oferta de créditos que favoreció un alto apalancamiento dentro del sistema financiero y acceso al crédito hipotecario para la porción menos acomodada de la sociedad. La disolución de la responsabilidad intrínseca del Banco dentro de la relación bilateral del crédito disparó una explosión del mismo que alimentó el dinamismo de la demanda efectiva. Sin embargo, la calidad de los acreedores simultáneamente se fue deteriorando, y el empeoramiento de dicha posición se escondió en la complejidad y la naturaleza creativa de la contabilidad al valor equitativo (Boyer, 2008).

En un sentido, la securitización de los préstamos de alto riesgo y las innovaciones financieras relacionadas con ella convirtieron a la fracción más pobre de la población en especuladores a lo Ponzi convencidos de apostar a la suba indefinida de los precios inmobiliarios estadounidenses. De esta manera el sistema financiero experimentó grandes y fáciles ganancias las cuales no se desafiaron

hasta que la burbuja explotó. El *boom* no sólo estaba llamado a terminar (Boyer, 2000a), sino también a disparar un desmoronamiento de los bancos de inversión de *Wall Street* que finalmente reverberó a lo largo de toda la economía estadounidense y, como consecuencia, a escala global (Figura 1). La causa principal de la crisis del 2008 fue, entonces, un *boom* especulativo basado en el crédito privado: no fue generado por el déficit público. La mayoría de los países se vieron afectados por las repercusiones directas e indirectas de la difusión de derivados tóxicos y el colapso del comercio internacional. Algunos de ellos incluso gozaban de superávits del presupuesto público porque el *boom* inmobiliario había generado impuestos altos; España es un buen ejemplo de dicho patrón (véase la Figura 9C). Por lo tanto, quedan algunas dudas sobre la relevancia de las políticas típicas de austeridad basadas en la corrección de desequilibrios previos en las finanzas públicas.

## **2.2 Un mecanismo de compensación para los ingresos reales estancados de los grupos menos privilegiados**

Debajo de la espuma de las burbujas financieras, ¿cómo podemos explicar la extendida difusión de los regímenes de crecimiento basado en el crédito fuera de los Estados Unidos, el Reino Unido, Irlanda, Islandia y los países bálticos? Básicamente, el fenómeno puede interpretarse como una manera de salir de las duraderas crisis del régimen fordista posterior a la Segunda Guerra Mundial, construido sobre la base de la sincronización de la producción masiva y el consumo masivo, al amplio bienestar social y a la reducción de la desigualdad (Boyer y Saillard, 2001). Cuando los incrementos de la productividad global de los factores casi desaparecieron en los Estados Unidos, al igual que los ingresos medios reales de los hogares, los conflictos y las tensiones sobre la distribución del ingreso se exacerbaban en detrimento de los trabajadores menos calificados y en beneficio de aquellos que trabajaban en industrias de alta tecnología, servicios profesionales y economía internacional. Simultáneamente, la desaceleración

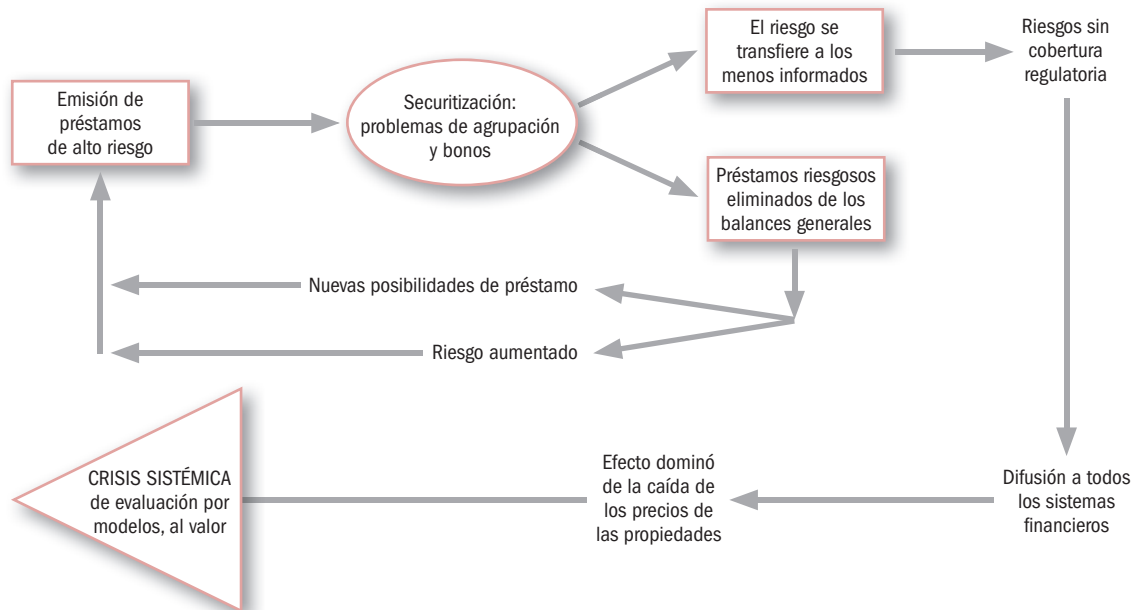
del crecimiento económico complicó el financiamiento de derechos pasados, mientras que los innovadores y las clases medias exigieron menores impuestos a las ganancias. El resultado fue la recurrencia de los déficits públicos y mayor deuda pública, relativamente fácil de financiar gracias a la baja tasa de interés real. Dicha evolución de las finanzas públicas puede interpretarse como la socialización, por parte del Estado, del desequilibrio entre el costo de los compromisos sociales posteriores a la Segunda Guerra Mundial y la resistencia por parte de las categorías acomodadas a continuar pagando por solidaridad social. Los déficits públicos y del bienestar social fueron especialmente agudos en Europa, en donde el bienestar social está mucho más extendido y afianzado. Por lo tanto, ya a fines de los años noventa, los déficits públicos no eran una mera consecuencia de la mala gestión, sino más bien la expresión de un problema social sin resolver.

La llamada tecnología de la información y de las comunicaciones (TIC) contribuyó en los Estados Unidos a una recuperación de la productividad global de los factores, pero sus beneficios fueron distribuidos de manera desigual: los más calificados capturaron una porción de los dividendos, pero en la base de la pirámide de ingresos, los asalariados experimentaron un moderado y persistente declive en sus remuneraciones. Durante los años ochenta, dentro de cada hogar, más miembros se vieron obligados a entrar al mercado laboral y trabajar más horas únicamente para sostener la evolución previa de los estándares de vida, pero tales estrategias encontraron límites claros al final de la década. Desde entonces, las innovaciones financieras han brindado otro mecanismo poderoso aunque en última instancia peligroso para reconciliar un ingreso real cada vez más estancado con el dinamismo continuo del consumo y un *boom* inmobiliario. La explosión de las remuneraciones de los CEO (directores generales) y del personal vinculado a las finanzas también estuvo estrechamente relacionada con este nuevo patrón de crecimiento (Figura 2). Además, la escalada de las ganancias y transacciones financieras generó más impuestos y dicha afluencia escondió transitoriamente la magnitud del déficit estructural



**Figura 1**

La erosión de la responsabilidad del contrato crediticio deriva en una crisis sistémica.



del presupuesto público y el bienestar social, como se observó al final de la burbuja de Internet. Cuando los precios de las propiedades empiezan a bajar, no sólo se acumulan los préstamos malos y los derivados tóxicos, sino que también se reduce espectacularmente la base imponible en el sector financiero y manufacturero. Por lo tanto, las dudas sobre la sostenibilidad de la deuda pública estadounidense no son resultado de una transitoria explosión populista del gasto estatal —lo cual requeriría un programa de austeridad del tipo de los del FMI— sino prueba de que los actores se dieron cuenta de que no se tomaran en consideración los desequilibrios de las últimas dos décadas. Frente a este tipo de configuración, se requiere una gestión adecuada de las finanzas públicas, pero de ninguna manera esta sustituye a las reformas institucionales tan esperadas.

### 2.3 El exceso de ahorros globales y la desequilibrada economía internacional acumulativa

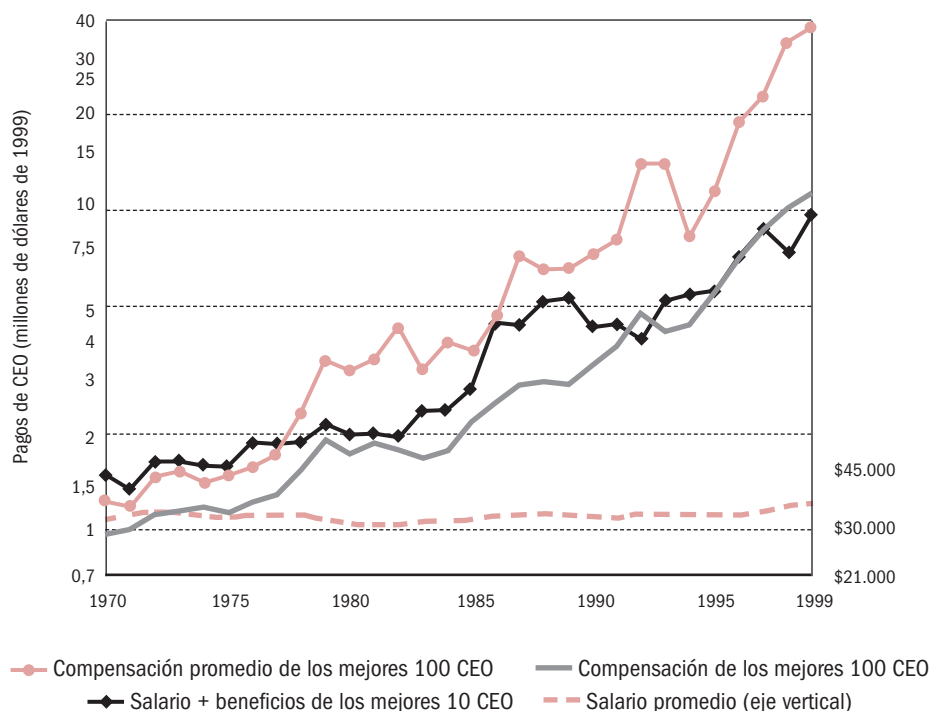
Un tercer factor debe ser traído a escena para poder entender la crisis de las hipotecas de alto riesgo estadounidense y su difusión a la

economía mundial: la abundante afluencia de capitales a los Estados Unidos sostuvo tasas de interés bajas a largo plazo y permitió que los desequilibrios internos persistieran durante más de una década. Japón y China reinviertieron gran parte de sus superávits comerciales en bienes financieros denominados en dólares, entre ellos, bonos del Tesoro (Figura 3). En consecuencia, los déficits estadounidenses gemelos, público y externo, persistieron y se profundizaron. Simétricamente, el régimen chino de crecimiento desequilibrado continuó compensando la debilidad del consumo interno mediante el dinamismo de las exportaciones.

De esta manera, la nueva configuración del sistema pos Bretton Woods contribuyó significativamente a erosionar la disciplina previa en las finanzas públicas y relajó las restricciones sobre la coherencia del régimen tributario y del gasto público mantenida a lo largo de las décadas a nivel nacional. Las bajas tasas de interés y el rápido crecimiento alivianaron la carga del pago de intereses de la deuda pública y propagaron la ilusión de que las actuales políticas económicas son sostenibles en el largo plazo. Cuando se llevó a cabo una evaluación más realista del riesgo después de septiembre

**Figura 2**

La ampliación de las inequidades y financiarización en los Estados Unidos.



Fuente: Piketty y Saez (2003).

26

de 2008, lo que produjo un aumento en las tasas de interés para los bancos y firmas más débiles, algunos países experimentaron sus primeras incertidumbres respecto de la calidad de sus niveles de deuda soberana. Después, cuando la recuperación trazada por grandes intervenciones públicas se tambaleó a principios de 2011, el ajuste de las bases impositivas hizo más evidente los riesgos de la deuda soberana. La misma viabilidad del actual “sistema no internacional” está ahora en juego (Figura 4). Una característica importante surge del análisis: el aumento repentino de las preocupaciones sobre la deuda soberana no es un fenómeno autónomo o exógeno, sino más bien la consecuencia de un proceso complejo que involucra a las innovaciones financieras en los Estados Unidos, una nueva polarización de las relaciones internacionales y las estrategias de los gobiernos frente a una fuerte opinión pública acerca del aumento de impuestos.

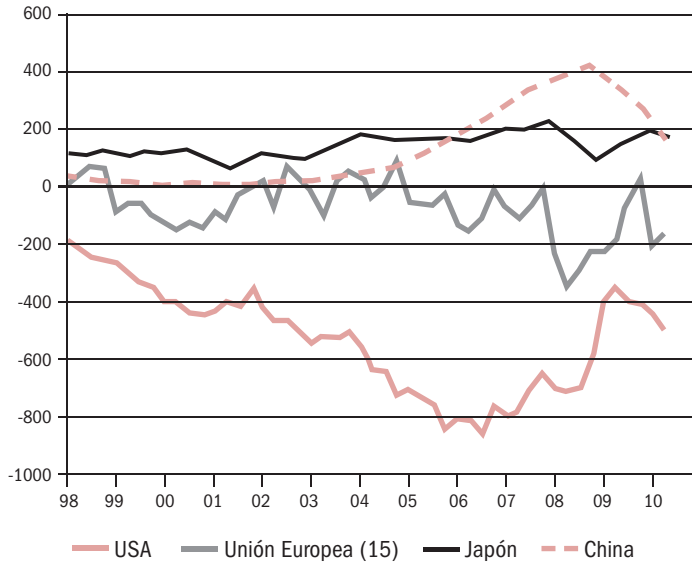
**2.4 Cómo la crisis de las hipotecas de alto riesgo afectó al resto del mundo**

Dadas las interdependencias estructurales que operan a nivel global (Palma, 2009), no es ninguna sorpresa que el casi derrumbamiento del sistema financiero estadounidense haya devenido en una importante recesión económica difundida a cualquier entidad económica o país abierto a la globalización. No obstante, los mecanismos precisos de contagio son diversos y tienen distintos impactos según el estilo del régimen macroeconómico observado a nivel nacional:

Los buenos alumnos de la financiarización, que habían seguido un ligero enfoque hacia la regulación (el Reino Unido, Irlanda e Islandia), finalmente experimentaron una crisis estructural conducida por su propio crecimiento basado en créditos. Por supuesto, la recesión vinculada a dicha crisis se exacerbó por el brusco

**Figura 3**

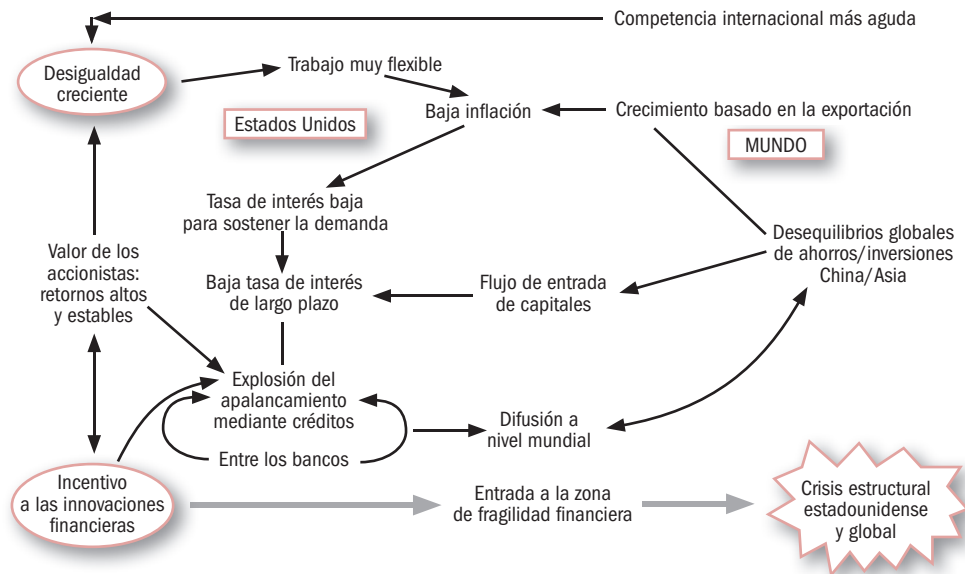
La polarización de los balances actuales y los nuevos ajustes de inversiones/ahorros globales



Fuente: Artus (2010).

**Figura 4**

La participación de los desequilibrios internacionales en la génesis de la burbuja del alto riesgo



aumento de la aversión al riesgo transmitido por los mercados financieros globalizados.

La crisis actual exhibe un patrón típico: durante el auge económico, alimentado por una política monetaria y créditos laxos, todos los actores que operaban en el sector financiero o productivo tendieron a subestimar el riesgo; de manera inversa, cuando la burbuja especulativa explotó, los mismos actores pasaron de un optimismo ingenuo a un pesimismo exacerbado. Las agencias de calificación han reforzado este mecanismo perverso calificando inicialmente como AAA a derivados peligrosos y complejos, que fueron comprados por actores mal informados o entidades incompetentes con el propósito de mejorar su riqueza y/o sus tasas de rentabilidad.

Consecuentemente, el balance general de muchas instituciones financieras privadas y públicas sufrieron pérdidas que no se pudieron valorar de manera precisa. Asimismo, la parálisis del crédito interbancario fue transmitida directamente a las líneas de crédito abiertas a los consumidores o empresarios. Una crisis inmobiliaria inicialmente limitada podría haber resultado en una repetición de la Gran Depresión si las autoridades públicas no hubieran reaccionado rápidamente para limitarla a lo que se conoce como “Gran Recesión”.

Finalmente, los flujos financieros y el comercio internacional difundieron la crisis a la economía mundial, incluso a los ejemplos más exitosos de crecimiento basado en innovación/exportación, como Japón, Alemania y Corea del Sur. Frente al riesgo de una depresión grave, todos los gobiernos acordaron tomar en serio el riesgo de una repetición del dramático período de entreguerras. Los banqueros centrales permitieron al debilitado sector financiero acceso completo a la liquidez y los tesoros aceptaron reducir el déficit público mediante la acción de mecanismos anticíclicos o recortes explícitos en impuestos y gasto público. Además, tuvieron que rescatar a sus sistemas financieros nacionales mediante garantías extendidas y la recapitalización de los principales bancos. Todo esto explica el ahora desatendido origen de la preocupación actual sobre el riesgo de la falta de pago de la deuda soberana.

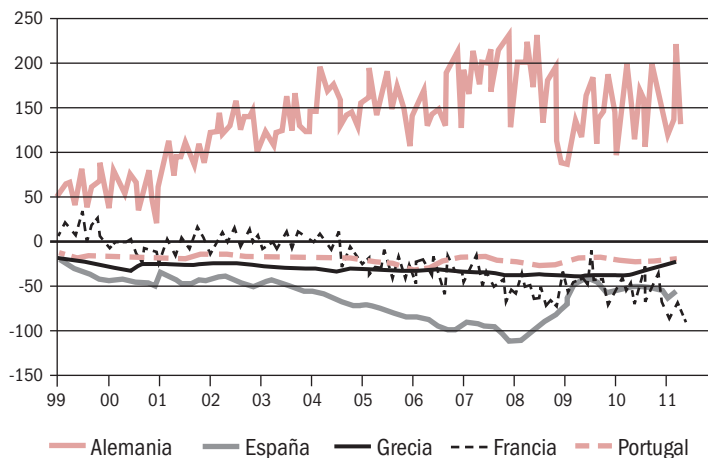
### ***2.5 El boom crediticio y los déficits públicos fueron mecanismos de compensación para los desequilibrios productivos estructurales generados por el euro***

Esto no significa que las debilidades institucionales intrínsecas de la Unión Europea deban descuidarse. En realidad, en la eurozona prevalecieron los mismos desequilibrios que los observados a nivel mundial y son la clave para entender el proceso que desembocó en la generalización de las políticas de austeridad en el 2011. Antes de acceder al euro, los estados miembro tenían que cumplir con estrictas condiciones: baja inflación, estabilidad del tipo de cambio, bajo déficit público en relación con el PBI y un límite para la relación deuda pública/PBI. Por supuesto que Europa no era un área monetaria óptima, pero se esperaba que el objetivo común de baja inflación estabilizara las expectativas de largo plazo y así favoreciera una forma de convergencia. Sin embargo, la convergencia ha sido únicamente nominal, porque se la asoció con una profundización de la división del trabajo y la especialización de las economías nacionales en sectores con oportunidades contrastantes para hacer frente a la competencia internacional. La consecuencia directa fue la polarización entre las economías del Norte europeo, con superávit comercial, y las del Sur europeo, que experimentaron un deterioro permanente en sus niveles de competitividad (Figura 5). Por un lado, una vez que la amenaza de la devaluación fue eliminada, la tasa de interés bajó fuertemente para los países con monedas débiles y tanto las empresas como los hogares tuvieron acceso fácil al crédito, lo que sostuvo su recuperación. Así, el crecimiento veloz sostuvo expectativas positivas sobre la viabilidad de los regímenes relacionados. Por el otro lado, dado que las tasas de interés y los tipos de cambio ya no estaban a disposición de los gobiernos, el gasto público y los impuestos fueron el único instrumento disponible para responder a desequilibrios internos, como el desempleo.

No es entonces ninguna sorpresa observar el veloz crecimiento del crédito y/o los

**Figura 5**

La polarización acumulativa de déficits y superávits comerciales después del lanzamiento del euro



Fuente: Artus (2010).

persistentes déficits públicos: son la directa, pero raramente anticipada, consecuencia de la ausencia de un rediseño de las instituciones europeas y nacionales luego del lanzamiento del euro. Esto explica las dificultades principales a las que están haciendo frente los gobiernos desde el 2010. Por un lado, las políticas de austeridad no corrigen los desequilibrios productivos latentes creados por las burbujas inmobiliarias: los recortes del gasto público exacerban la brecha entre la producción potencial y la demanda efectiva, y los recortes de sueldos y salarios restauran sólo marginalmente la competitividad de los sectores perjudicados, los cuales tienen una importante capacidad ociosa, por ejemplo, el sector inmobiliario. Por el otro lado, los gobiernos enfrentan con oposición social y política cuando deciden reducir el bienestar social y los servicios públicos, o deciden aumentar los impuestos directos e indirectos. Se los percibe no sólo injustos en lo social sino ineficientes para restaurar las condiciones de crecimiento y proveer mejores estándares de vida. Básicamente se ocupan de los síntomas y no de los orígenes de las dudas de la comunidad financiera acerca de sus deudas soberanas.

### ■ 3. Un retorno injustificado a la teoría económica prekeynesiana

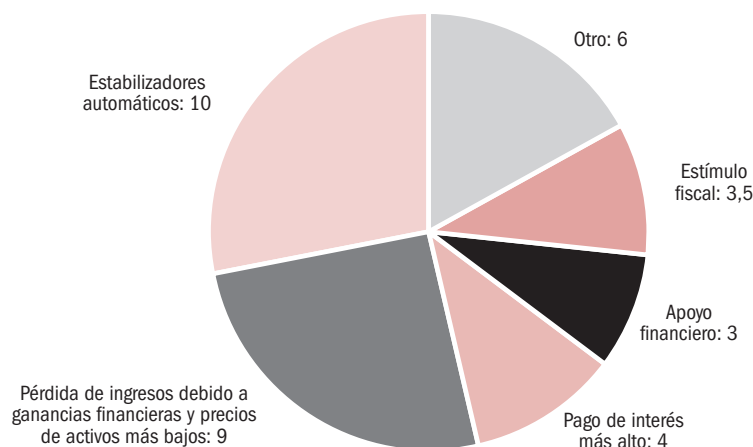
La primera falacia se relaciona con la mala interpretación de los orígenes de la crisis de las hipotecas de alto riesgo y sus repercusiones sobre la posible falta de pago de las deudas soberanas, mientras que la segunda tiene que ver con la teorización macroeconómica implícita que justifica la generalización de las políticas de austeridad. De dónde vienen los déficits públicos importa, y la nueva macroeconomía clásica presenta una caricatura de los mecanismos que gobiernan el nivel de actividad económica y las tasas de crecimiento. Además, solamente ciertas condiciones específicas garantizan la posibilidad de una recuperación basada en la austeridad.

#### 3.1 La preocupación por la sostenibilidad de las finanzas públicas deriva de las consecuencias de las políticas antirecesivas exitosas

La primera generación de modelos de crisis señalaba que un *boom* generado por déficits públicos excesivos estaba llamado a finalizar a causa de la creciente inflación, la pérdida

**Figura 6**

Los factores que juegan en el origen del incremento de la deuda de los gobiernos entre 2007 y 2014 (porcentaje de PBI)



Fuente: FMI (2010).

de competitividad y una fuga de capitales que vuelve insostenible el régimen prevaeciente de tipo de cambio fijo (Krugman, 1979). En una configuración así, la reducción del déficit público y la devaluación de la moneda nacional eran estrategias lógicamente justificadas para superar la crisis. La crisis estadounidense está más cerca de los modelos de segunda generación (Krugman, 1999, 2001): grandes flujos de entrada de capitales a corto plazo proveen la liquidez que dispara una burbuja inmobiliaria, la cual deja sin control de las autoridades públicas, expertas en regulaciones financieras o en una política monetaria pro crecimiento, basada en bajas tasas de interés nominal. Por supuesto, la política presupuestaria también podría volverse procíclica y exacerbar el desequilibrio macroeconómico emergente, pero esa no es la fuente principal de la burbuja especulativa.

**30** Algunos datos sugieren que después del 2007 gran parte del deterioro en los niveles de la deuda pública perteneciente a los países desarrollados fue consecuencia de estabilizadores automáticos, concretamente, la contracción automática de los ingresos públicos debida a una disminución de los precios de activos y ganancias financieras y el apoyo al debilitado sector financiero. Es claro, sin embargo, que

el estímulo fiscal autónomo da cuenta sólo de una muy pequeña proporción del aumento de la deuda pública (Figura 6).

Esto no significa que no se requiera una consolidación fiscal en el futuro, cuando la recuperación endógena sea suficientemente fuerte para absorber un ajuste de las políticas monetarias y/o presupuestarias.

Una política de austeridad temprana bien podría aniquilar la recuperación y llevar a una recaída de la crisis económica. Por ejemplo, en el año 1997 el gobierno japonés introdujo un nuevo impuesto al valor agregado (IVA) en un intento de reducir su déficit público; sin embargo, esta medida aparentemente racional produjo el resultado opuesto: la subsiguiente recesión redujo la base imponible y la deuda pública continuó expandiéndose durante una década. La situación fue especialmente problemática cuando las empresas y hogares fuertemente endeudados ahorraban más para poder reembolsar sus créditos (Koo, 2009). Con respecto a la situación actual en Europa, dicho peligro fue percibido por las organizaciones internacionales, como el FMI. No obstante, en el otoño de 2010, la comunidad financiera internacional dispuso que había llegado el momento de imponer un ajuste fiscal mediante la explosión del precio de los *swaps* de incumplimiento

crediticio, ni bien el gobierno griego admitió que en la declaración anterior había subdeclarado de modo extremo su deuda y su déficit públicos.

A partir de ese momento, se difundieron dudas acerca de la solvencia de las otras economías de la eurozona. Progresivamente, los orígenes estructurales del caos financiero fueron olvidados.

### **3.2 Vuelta a la macroeconomía prekeynesiana irrelevante**

Durante la Gran Depresión, los economistas de renombre ya habían atribuido la crisis al déficit público y al bloqueo de mecanismos de mercado puro para el trabajo (rigidez del salario nominal) y los productos (función de la competencia oligopólica). La teoría emergente de Keynes explicaba las dos anomalías que falseaban la teoría clásica: el desempleo podía persistir por un largo período a pesar de una flexibilidad nominal significativa y no había mecanismo automático que pudiera impulsar una economía de mercado hacia el pleno empleo. La respuesta y el gran paso adelante de la *Teoría General* (Keynes, 1936) proponía tres hipótesis alternativas. En primer lugar, Keynes señalaba que la microeconomía convencional no podía extrapolarse a nivel macro ya que los efectos de la composición operaban a nivel de una economía analizada como un todo. En segundo lugar, ya que la incertidumbre es crucial, los mercados financieros son el lugar donde las expectativas de varios actores se enfrentan entre sí de manera que emerge una representación colectiva, una convención que luego moldea a la mayoría de las decisiones sobre producción e inversión. En tercer lugar y por consiguiente, el empleo es la consecuencia del nivel de la demanda efectiva, impulsada ella misma por decisiones de inversión.

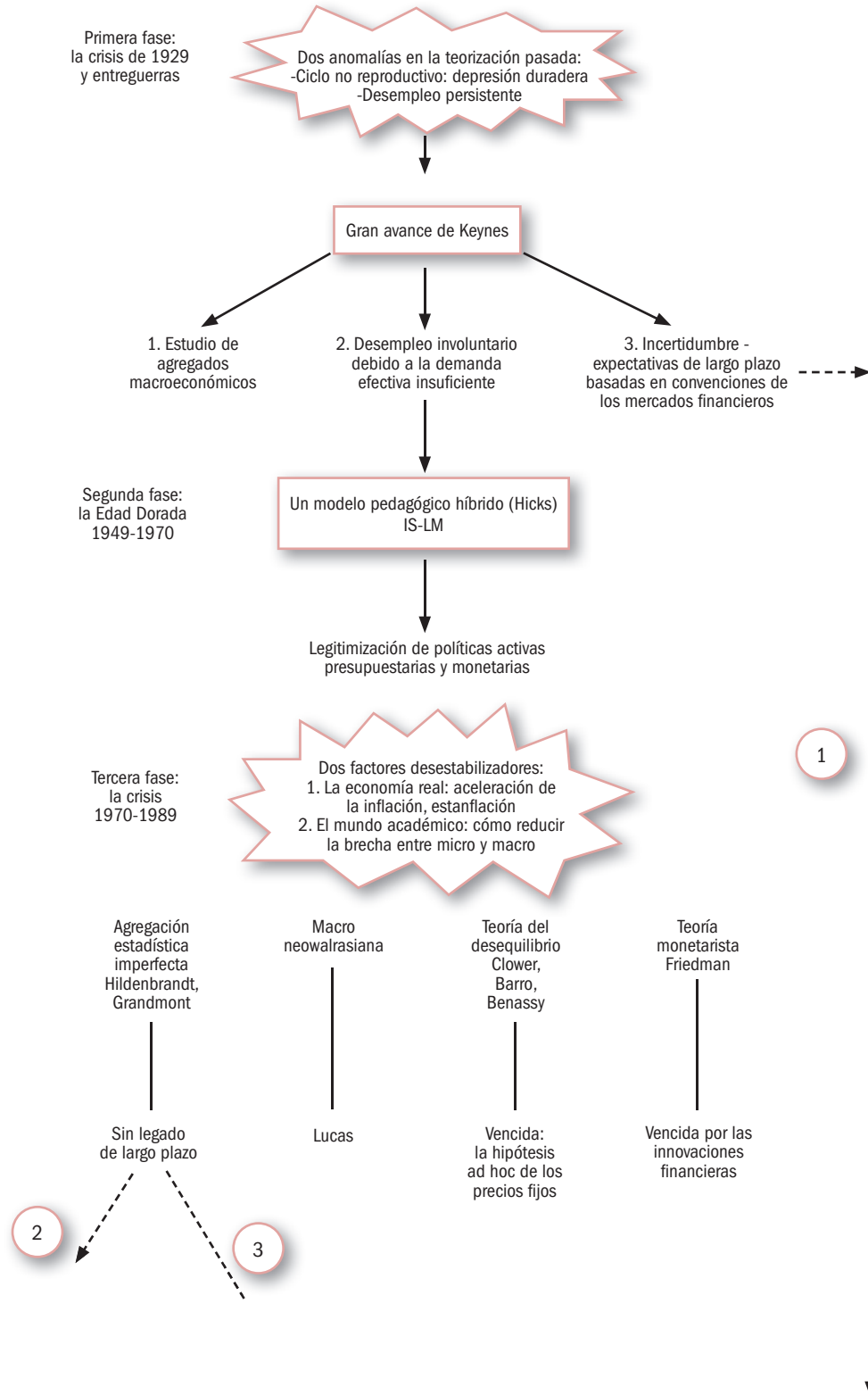
Así, en el equilibrio macroeconómico con desempleo involuntario, si los hogares deciden ahorrar más, la disminución de la demanda efectiva implica menor empleo y mayor déficit fiscal. La paradoja del ahorro también se aplica a las políticas de austeridad siempre que el pleno empleo no prevalezca y si el desempleo no es clásico en el sentido de la teoría del

desequilibrio, es decir, causado por el exceso de salarios reales sobre la productividad marginal (Bennasy, 1982). Esto debería ser una advertencia contra la difusión de las políticas de austeridad sin un análisis previo cuidadoso que muestre que estos mecanismos keynesianos están sobrepasados por los clásicos. ¿Por qué los economistas contemporáneos han abandonado este argumento tan convincente? (Figura 7)

El primer paso hacia el olvido del mensaje original de Keynes fue la adopción de una formalización más bien específica y parcial de las propuestas multifacéticas esgrimidas por la *Teoría General*: el modelo IS-LM, que describe, respectivamente, el ajuste de Inversión y Ahorro, Liquidez y Oferta de Dinero, y presenta una forma de continuidad con respecto a los conceptos prekeynesianos, por ejemplo, la ecuación cuantitativa monetarista. En una segunda instancia, Milton Friedman ingeniosamente siguió este camino cuando la aceleración de la inflación pareció ser una falsificación del análisis keynesiano y una rehabilitación de sus propios conceptos. La teoría del desequilibrio proponía, *a priori*, un marco más general que podía distinguirse entre varios regímenes. Es decir, que el desempleo keynesiano se producía debido a una demanda efectiva insuficiente, un régimen clásico que se observa cuando los salarios son demasiado altos en comparación con la productividad y la inflación que prevalece cuando la demanda excede la capacidad productiva (Benassy, 1982). Sin embargo, en la época de la liberalización de los mercados de productos y trabajo, era difícil resistir al argumento del economista de Chicago de que su marco era válido únicamente para economías administradas o planeadas centralmente y no para todas las economías avanzadas. Otra promisorio agenda de investigación buscaba desarrollar una teoría de agregación estadística imperfecta, pero era demasiado técnica y difícil de seguir. Su premisa ha sido rehabilitada recientemente, pero ya no dentro de la tradición matemática del equilibrio general: los modelos basados en agentes heterogéneos ahora pertenecen a un paradigma neoevolutivo (Dosi *et al.*, 2010). De hecho, el ganador

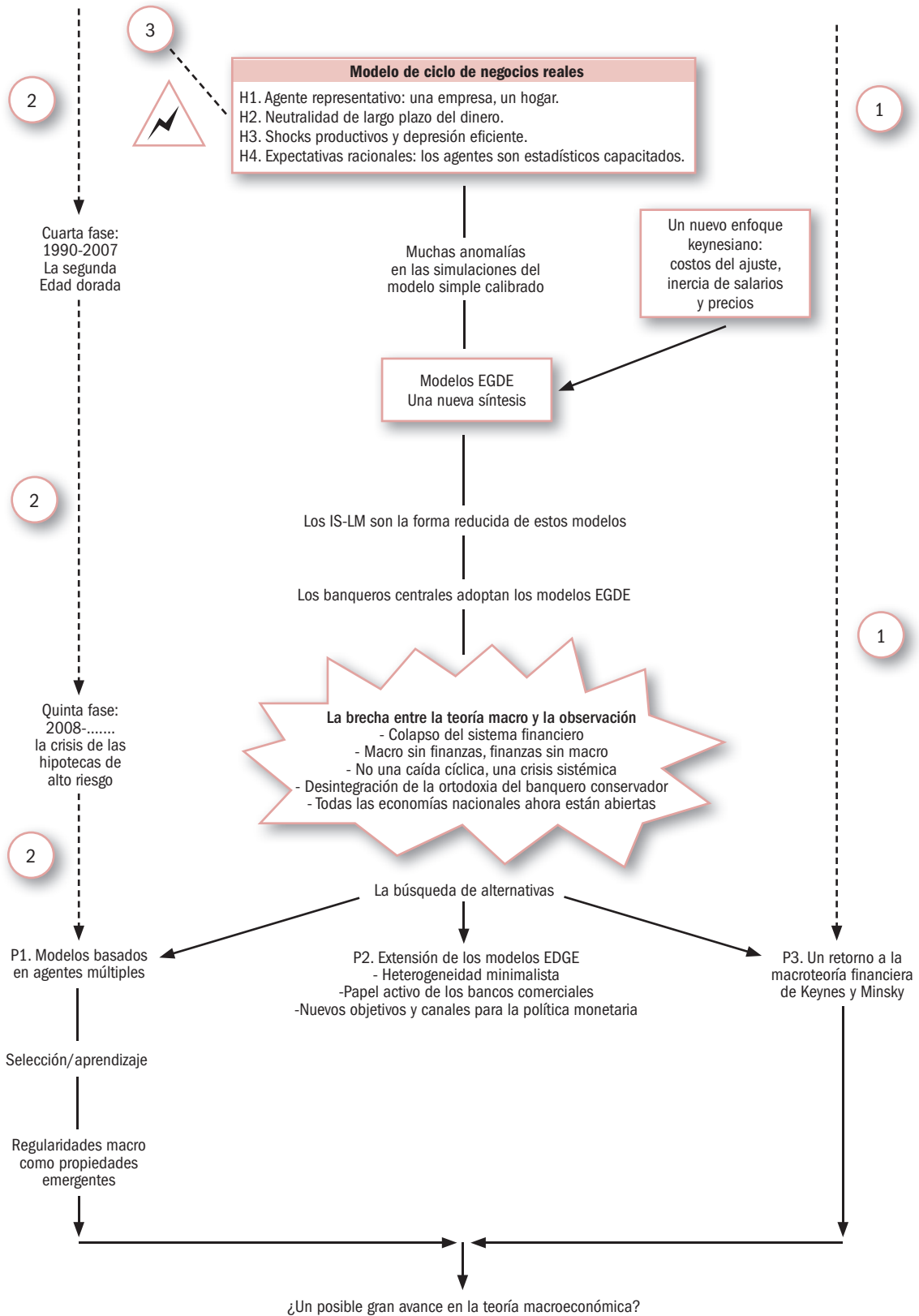
**Figura 7**

De la macroeconomía keynesiana a la microfundamentación de la teoría clásica.





**Figura 7**  
(continuación)



de esta tercera etapa de macroteorización es Robert Lucas (1983), quien volvió a introducir las hipótesis walrasianas y las combinó con expectativas racionales al sostener que todo desempleo es voluntario ya que es el resultado de agentes racionales frente a cambios en los salarios reales. Se puede interpretar, siguiendo la hipótesis de las expectativas racionales, que la expansión monetaria tiene un impacto sólo transitorio en la actividad económica real. De manera similar, toda política presupuestaria es impotente porque los agentes privados anticipan los futuros aumentos impositivos requeridos para rembolsar la deuda pública actual.

La siguiente generación de modelos, calificada como de ciclos reales (RBC, por sus siglas en inglés), refinó dicho adelanto; en concreto, un agente representativo resuelve un problema de optimización intertemporal estando sujeto sólo a *shocks* de productividad exógenos. Lo que los modelos keynesianos formalizan como un ciclo endógeno, típico de productividad, basado en la evolución de la demanda efectiva es, de esta manera, tomado como exógeno. Así, los modelos RBC invierten la causa y la consecuencia y, por lo tanto, ofrecen una interpretación poco probable de las crisis importantes de los años 1929 y 2008, asimiladas a ciclos económicos típicos. Por ejemplo, en contra de todo sentido común, la crisis de las hipotecas de alto riesgo se analiza como la reacción racional de los financistas ante una caída sorpresiva en la productividad del sector de la construcción (Minford, 2009). El siguiente paso en la decadencia de la macroeconomía keynesiana converge hacia una extensión de este paradigma hacia modelos de EGDE. Lo que todos estos modelos tienen en común es que asumen que todo equilibrio de mercado es estructuralmente estable y que las perturbaciones son estocásticas y exógenas o que las consecuencias de las intervenciones estatales bloquean la convergencia hacia un equilibrio “natural” que debe prevalecer gracias a un mecanismo de “mano invisible”.

En realidad, la irrupción inesperada de la crisis ha falseado las hipótesis teóricas de la mayoría de los modelos macroeconómicos dominantes usados por los bancos centrales

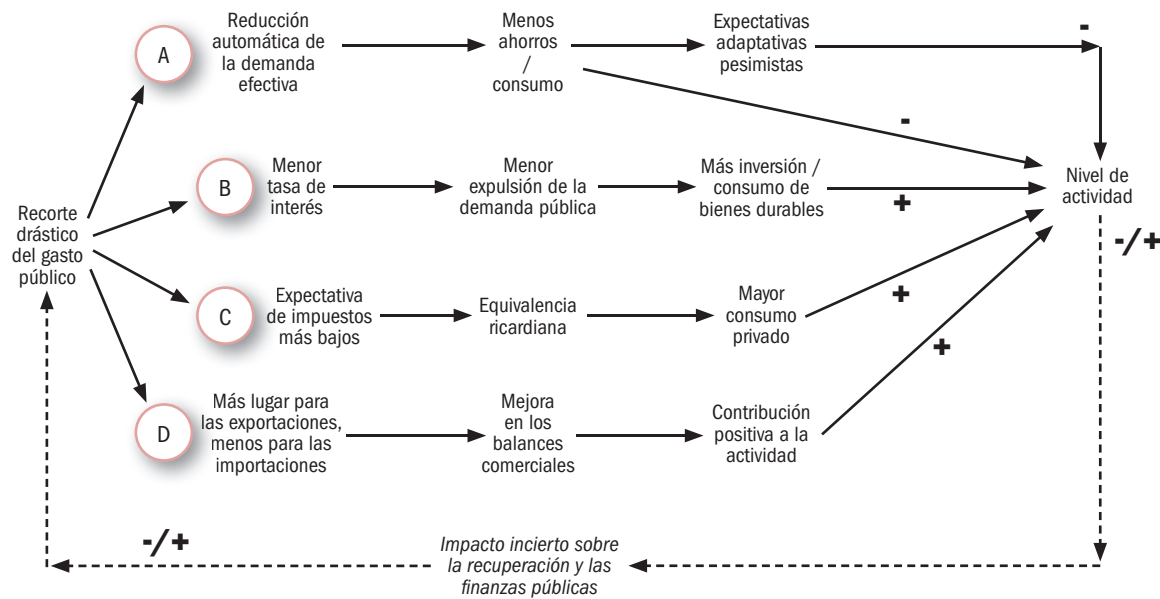
además de los producidos por los aportes formales en el campo de las finanzas. Las innovaciones financieras no minimizaron los riesgos, sino que crearon nuevos riesgos sistémicos en su lugar, mientras que los principales modelos macroeconómicos no tenían bancos ni mercados financieros. Las simulaciones anticiparon una recuperación rápida y espontánea (Wieland, 2010), pero los modelos de las economías cerradas eran inadecuados para pronosticar las enormes repercusiones del colapso del sistema financiero estadounidense en la economía mundial. ¿Se puede confiar en estos modelos? ¿Proveen evidencia científica a favor de las drásticas políticas de austeridad justo cuando la recuperación diseñada por el gobierno está fallando? Los desarrollos previos exigen dos respuestas negativas. De hecho, las autoridades públicas están luchando contra los peligros opuestos de la renovada inflación y la depresión de la deflación de la deuda. ¿Quién hubiera imaginado cuatro años atrás que los banqueros centrales conservadores comprarían enormes cantidades de activos financieros tóxicos y bonos del tesoro calificados casi como basura?

### ***3.3 Las hipótesis que justifican las políticas de austeridad son raramente observadas***

En consecuencia, los argumentos a favor de la austeridad deben evaluarse no desde una gran teoría errónea que reconcilia micro y macro, sino desde análisis *ad hoc* más modestos que sean adecuados y con una base empírica. La literatura sugiere que al menos tres mecanismos principales coexisten e interactúan y que su conjunción determina si la escalada impositiva y los recortes en el gasto del gobierno ejercen un impacto positivo o negativo sobre la actividad económica (Figura 8).

La reducción directa de la demanda efectiva está siempre presente ya que, según el multiplicador keynesiano, una política de austeridad deprime la producción y el empleo. Por lo general se trata de un efecto de corta duración, pero ante la ausencia de otro mecanismo prevalecen las expectativas adaptativas y las empresas extrapolan el nivel

**Figura 8**  
Cómo interactúan los mecanismos clásicos y keynesianos



- A Mecanismos keynesianos: una contracción de la demanda efectiva y la base imponible, junto con la difusión de expectativas pesimistas
- B Efectos de atracción: menor tasa de interés, mayor demanda privada
- C Equivalencia ricardiana: menos impuestos mañana; por lo tanto, mayor consumo
- D Efecto de competitividad: especialmente si hay austeridad salarial y gran reducción de capacidad de utilización

actual de actividad de un período a otro. La reducción de la inversión que viene asociada implica menor capacidad productiva, lo cual podría disparar, en el mediano plazo, una contracción acumulativa de la base imponible y así un aumento no deliberado de la relación deuda pública/PBI.

Una menor producción y un persistente déficit público pueden derivar en un círculo vicioso, como se observó en Japón en los años noventa y recientemente en Grecia.

El primer canal de compensación se apoya en la reacción de los mercados financieros al programa gubernamental: si consideran que existe competencia entre financiamiento privado y público, una reducción en los préstamos estatales induce a una tasa de interés más baja según la reducción del “efecto de expulsión” de los déficits públicos. Además,

esto implica que todo gasto público, incluso la inversión, es menos productivo que el gasto privado. Así, la recuperación del componente privado de la demanda efectiva podría superar progresivamente el impacto negativo del recorte del gasto público y/o la escalada de los impuestos. No obstante, se debe notar que este efecto clásico está lejos de ser automático en comparación con el multiplicador keynesiano. Todo depende de cómo reacciona la comunidad financiera internacional a la viabilidad de cada plan nacional de austeridad. Por lo general, prevalece una gran incertidumbre, dada la multiplicidad e interconexión de los procesos económicos y sociales que condicionan el éxito o el fracaso de las estrategias de las autoridades públicas.

El segundo mecanismo compensatorio se relaciona con los impuestos. Si el déficit público

disminuye mediante la reducción del gasto público, los actores racionales deberían anticipar que se requerirán menos impuestos en el futuro, lo cual determina sus niveles de consumo y ahorro. Este principio de equivalencia ricardiana supone que todos los agentes tienen acceso al crédito para optimizar de manera intertemporal sus patrones de consumo. Dicha toma de decisiones con vistas al futuro no está necesariamente disponible para agentes condicionados por el desempleo involuntario o la falta de acceso al crédito. Así, según la distribución de los agentes entre ambos grupos, prevalecen los efectos nuevos clásicos o típicamente keynesianos (Wieland, 2010).

El tercer canal clásico se relaciona con la función de las medidas públicas de austeridad en la competitividad interna y los balances comerciales externos. Frente a un mercado interno deprimido, las empresas podrían redirigir sus ventas al mercado internacional, mientras que una elasticidad de altos ingresos de la importación implica su contracción, la cual será más rápida en comparación con el abastecimiento interno durante una recesión. El impacto es aún mayor cuando el gobierno reduce las remuneraciones y/o beneficios sociales de los empleados públicos, ya que se interpreta como una señal de austeridad de salarios o reducción de salarios del sector privado. Una mejora en la balanza comercial podría de esta manera compensar progresivamente el impacto negativo de la contracción del sector público. Por supuesto, dicho impacto es mayor en economías pequeñas de gran apertura y cuando el tipo de cambio reacciona a la menor tasa de interés interna para que los productores nacionales sean más competitivos. Sin embargo, el impacto negativo de la devaluación de la moneda nacional sobre la deuda pública, cuando está denominada en moneda extranjera, introduce un mecanismo compensatorio. Surge una conclusión principal: no existe ninguna razón teórica general que garantice el éxito de ninguna política de austeridad. Todo depende de cómo interactúan todos estos efectos opuestos. En algunas configuraciones, podrían restaurar exitosamente la credibilidad de las finanzas públicas, mientras que en otras podrían fallar.

#### ■ 4. Las políticas de austeridad: la falacia de la “receta única”

Los desarrollos anteriores sugieren una diversidad potencial de las configuraciones macroeconómicas según el grado de apertura, la intensidad del impacto de las variables financieras sobre la demanda agregada interna y la naturaleza del régimen de crecimiento que prevalezca. De hecho, los análisis comparativos retrospectivos de los episodios de consolidación fiscal confirman la baja probabilidad de un impacto expansionista. La tercera falacia se relaciona precisamente con la difusión de la visión de que todas las economías nacionales pertenecen a la misma variedad que garantiza un veloz retorno al equilibrio presupuestario.

##### *4.1 Las consolidaciones expansionistas exitosas son la excepción, no la regla*

En la historia económica contemporánea, ¿existen ejemplos de medidas drásticas de austeridad que hubieran, de hecho, promovido una veloz recuperación económica? Varios investigadores han recientemente acordado una lista de dichas historias exitosas: Dinamarca 1983–86, Irlanda 1987–89, Finlandia 1992–98 y, por último, Suecia 1993–98 (FMI, 2010; Perotti, 2011). El éxito de una política tan anticonvencional parece descansar sobre la combinación variable de tres mecanismos principales (Tabla 1).

Una forma de “efecto de credibilidad” está operando porque los cuatro casos muestran declives significativos de sus tasas de interés nominal. Sin embargo, todo esto no es sólo consecuencia de la restauración de la credibilidad de las finanzas públicas, sino también el resultado de políticas antiinflacionarias exitosas. En el caso danés, el mecanismo fue lo suficientemente fuerte como para impulsar un aumento del consumo a pesar de los recortes en el gasto público y la austeridad de los salarios: la desaceleración de la inflación fue tal que el ingreso real se mantuvo y el consumo de bienes duraderos entró en auge como respuesta a las bajas tasas de interés.

De hecho, puede observarse otro tipo de política sobre los ingresos para establecer el

**Tabla 1**  
Cuatro episodios de gran consolidación fiscal:  
¿cuáles son las condiciones para el éxito?

	Mecanismos involucrados				Impacto		
	Credibilidad	Austeridad en salarios	Tipo de cambio real	Demanda interna	Exportación	Perfil en el tiempo del PBI	
Dinamarca 1983-86	Tasa de interés cae de 21% a 11,3%	Plan completo de limitación de salarios y deflación	Apreciación	Aumento en el consumo y la inversión	Crecimiento moderado	Crecimiento más veloz en el corto plazo y luego desaceleración	
Irlanda 1987-89	Tasa de interés cae de 11,3% a 9,2%	Negociaciones tripartitas de salarios y deflación	Depreciación moderada	Estabilidad de consumo, declive inicial de la inversión	Alto crecimiento	Crecimiento más lento y luego aceleración	
Finlandia 1992-98	Tasa de interés cae de 12% a 4,8%	Acuerdo de política de ingresos (moderación de salarios contra menor impuesto a las ganancias)	Gran depreciación	Desaceleración del consumo y la inversión	Enorme auge	Primera desaceleración y luego aceleración	
Suecia 1993-98	Declive moderado de la tasa de interés de 8,6% a 5%	Pequeño aumento salarial contractual y aumento de las contribuciones sociales	Gran devaluación	Fuerte contracción	Gran expansión	Primera desaceleración y luego aceleración	

Fuente: síntesis elaborada a partir de Perotti (2011).

equivalente de una “devaluación interna” mediante la moderación de los costos laborales unitarios. Con frecuencia, las concesiones en salarios se intercambian por reducciones en el impuesto a las ganancias o en contribuciones sociales menores que pagan las empresas: no es un simple mecanismo del mercado, sino la consecuencia de un pacto social que promueve la competitividad nacional. Esta rama social democrática del capitalismo, típica de tres de estos cuatro países, es entonces crucial para explicar sus capacidades de implementar tales políticas.

En el caso de Finlandia y Suecia, una gran devaluación promovió un auge de las exportaciones que compensó la contracción de la demanda interna. Contrariamente al caso danés, un crecimiento inicial más lento fue el costo que hubo que pagar para poder cosechar los beneficios de una tasa de crecimiento más alta en el mediano plazo. Está claro que este mecanismo es posible en economías pequeñas que pueden adoptar una devaluación competitiva sin temer represalias de sus socios comerciales. Semejante opción no es posible en economías medianas o grandes y, por supuesto, no puede usarse simultáneamente en todos los países. Este camino también está cerrado para los estados miembro de la eurozona, quienes aceptaron la irreversibilidad de su adopción a partir de la adhesión a la divisa común. En consecuencia, la política de austeridad sin dolor pertenece en gran parte a una configuración rara o mítica. En todos los otros casos, hubo que pagar costos a corto plazo bajo la forma de una demanda interna más baja. De hecho, las condiciones específicas de las contracciones fiscales expansionistas en Dinamarca son difíciles de reproducir:

38

En primer lugar, dado el legado de la llamada Gran Moderación, las tasas de interés nominal son mucho más bajas que en los años ochenta y principios de los noventa, y la gestión de la crisis del 2008 también contribuyó a tasas de interés nominal muy bajas y aún de tasas de interés reales negativas en algunos países, como los Estados Unidos y el Reino Unido. La única excepción involucra a países con sospechas de falta de pago, pero sus configuraciones macroeconómicas hoy están

lejos de reproducir el círculo virtuoso de las economías socialdemócratas.

En segundo lugar, con la descentralización de las relaciones industriales y la ola de desregulación, es difícil imaginar la repetición de los pactos sociales que eran instrumentales para la aceptación por parte de los asalariados y ciudadanos de las políticas de ingresos que implicaban moderación de los salarios. Por lo tanto, un aumento del desempleo es con frecuencia el único instrumento que queda para inducir la moderación salarial.

En tercer lugar, cuando los países han institucionalizado el uso de un tipo de cambio fijo como estabilizador nominal, el único camino posible es la devaluación interna, es decir, políticas de austeridad salarial más fuertes que en el pasado, cuando podían devaluar. Es fácil imaginar los costos sociales y políticos de semejante estrategia. En lugar del círculo virtuoso observado en Dinamarca entre 1983 y 1986, un ajuste acumulativo descendente estuvo operando desde el 2008 en Grecia, por ejemplo.

#### ***4.2 El camino de Alemania: un hito difícil de emular***

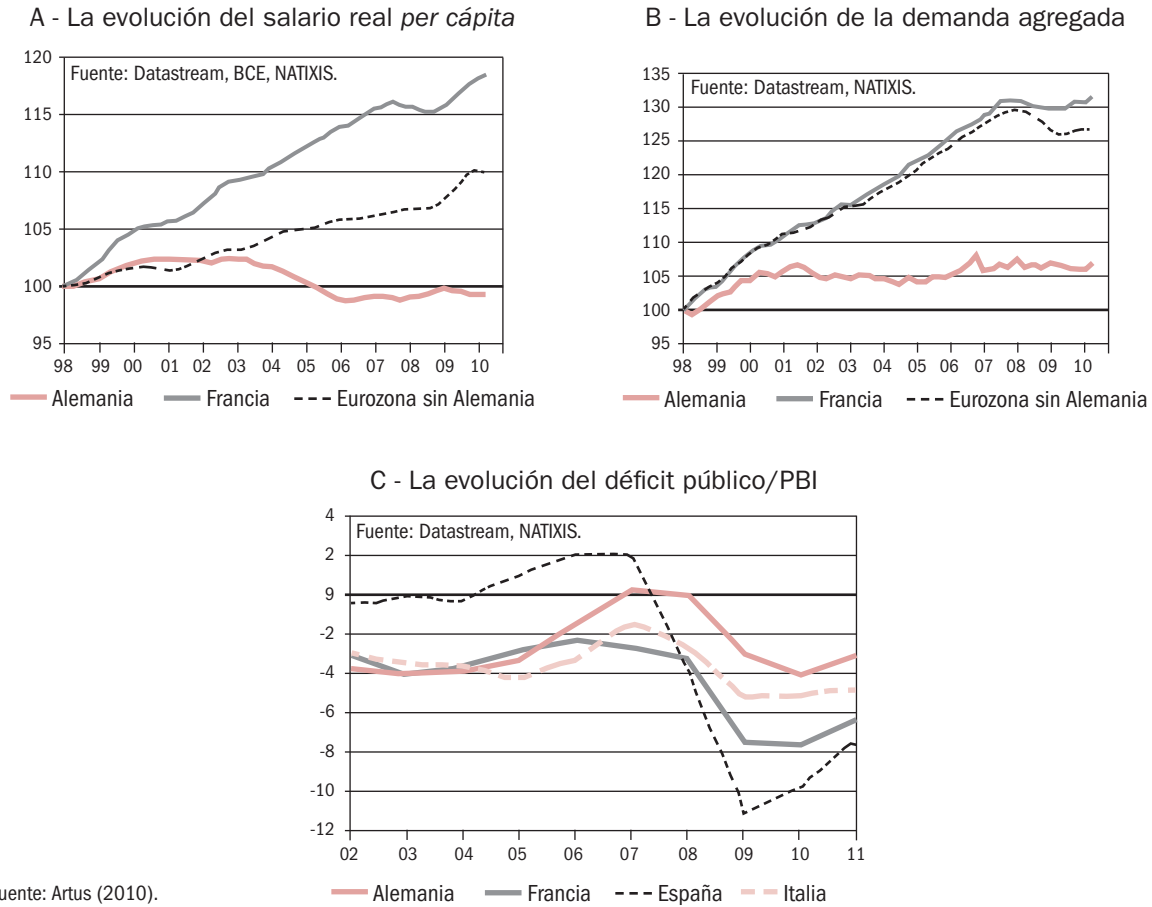
Actualmente estos episodios del pasado son solamente mencionados por los investigadores, mientras que la referencia principal entre los responsables de políticas en cuanto a una política exitosa de austeridad a largo plazo es Alemania. De hecho, una preocupación permanente de las autoridades públicas alemanas ha sido mantener las finanzas públicas bajo control, y sus políticas produjeron resultados impresionantes (Figura 9).

Contrariamente a muchos otros estados de la eurozona, el Ministerio de Economía de Alemania decidió reducir el déficit público aumentando el Impuesto al Valor Agregado durante los años de auge, desde el 2004 hasta el 2007, según una rara política fiscal anticíclica. Por supuesto, la consolidación fiscal es mucho más fácil de llevar a cabo durante un auge que durante una recesión o depresión (Figura 9C).

Pero esta decisión era solamente parte de una estrategia de largo plazo para restaurar

**Figura 9**

El éxito de las medidas alemanas de austeridad salarial se apoya en el dinamismo de la demanda de otros países



Fuente: Artus (2010).

las finanzas públicas y la competitividad del sector manufacturero alemán que se había deteriorado debido a los altos costos de la reunificación. Al igual que con las políticas de austeridad expansionistas escandinavas, la austeridad salarial, llevada a cabo durante más de una década, fue esencial para implementar una devaluación interna (Figura 9A).

Como consecuencia, el balance comercial experimentó un superávit comercial acumulativo durante todo el período (véase la Figura 5) y, a pesar de la salida neta de capitales, el balance externo fue positivo. Así, la comunidad financiera internacional, en busca de instrumentos financieros de alta calidad, compró bonos del tesoro alemán masivamente. No

obstante, la baja tasa de interés real relacionada no disparó un auge del consumo, contrariamente al observado en el resto de la eurozona (Figura 9B).

Muchos analistas han inferido de este “milagro alemán” que cualquier país debería emular la misma estrategia: la moderación salarial de largo plazo, las reformas en los sistemas de bienestar incluyendo una menor compensación por desempleo y una política fiscal anticíclica deberían sostener un modelo de crecimiento basado en exportaciones, sustentado no sólo en la competencia de precios sino también en una adaptación permanente a la cambiante demanda de la economía mundial. Esto repite la falacia prekeynesiana que

ignora que los superávits de algunos países son la contraparte estricta del déficit de otros. La estrategia alemana, claramente, ha sido sostenible sólo porque la Unión Europea y el resto del mundo tuvieron demandas dinámicas que crearon espacio para las exportaciones alemanas (véanse las Figuras 5 y 9 B). Si todos los países europeos adoptaran simultáneamente políticas de austeridad igualmente drásticas, solo lograrían mantener su nivel de actividad aumentando su participación en el comercio exterior a nivel mundial, por ejemplo, con respecto a los Estados Unidos o Asia. Tarea difícil, sí la hay.

Ante la profundización de la división del trabajo a nivel internacional y los vínculos cada vez más fuertes del comercio, la inversión y las finanzas, la generalización de los ajustes fiscales drásticos sería perjudicial para la viabilidad de las relaciones internacionales. La Unión Europea como un todo no es un jugador marginal en la economía mundial, al contrario de Dinamarca, Irlanda, Finlandia o Suecia, que podrían fácilmente llevar a cabo una devaluación competitiva externa o interna para consolidar sus finanzas públicas. En este nivel, un enfoque comparativo adopte el principio de la “receta única” sería auto contradictorio.

### 4.3 Si las fuentes de la crisis son diferentes, también deben serlo las políticas económicas

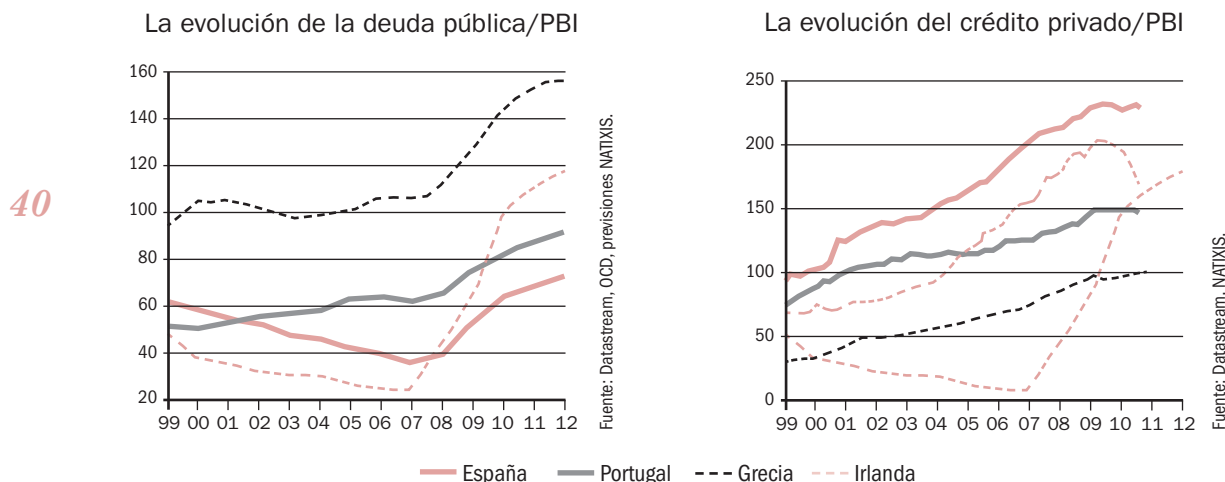
Como se mencionó con anterioridad, aunque el deterioro de las finanzas públicas puede a veces provocar una crisis económica, en otras circunstancias puede simplemente ser una consecuencia y un síntoma de otra enfermedad mal diagnosticada. El análisis convencional de la configuración europea contemporánea es un buen ejemplo de dicha confusión. La lectura de la prensa financiera da la impresión de que un sorpresivo populismo de tipo latinoamericano ha invadido a Europa y devastado sus finanzas públicas. Un análisis estadístico básico falsea tal diagnóstico y opone al menos dos tipos de crisis en las finanzas públicas (Figura 10).

En Irlanda y España, el dinamismo del auge económico de principios de los años 2000, alimentado por un fácil acceso al crédito, llevó a una mejora permanente de las finanzas públicas, calculadas según la relación total deuda pública/PBI. ¿Por qué la deuda pública se disparó a partir del año 2008?

No sólo cumplen una función los estabilizadores automáticos sino que, además, la garantía completa provista por los gobiernos

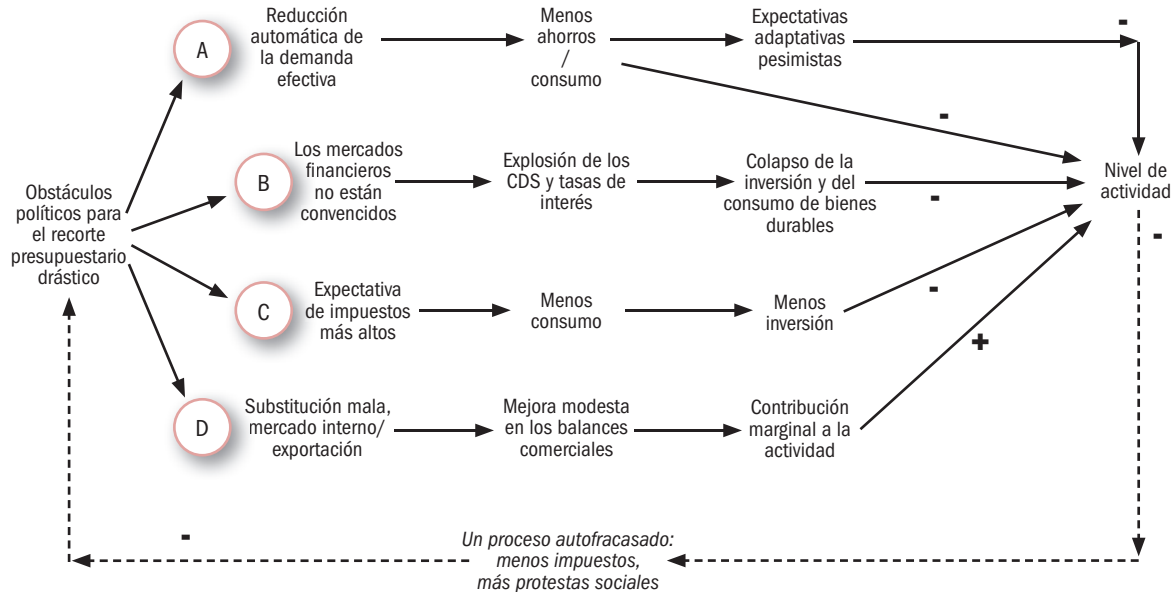
**Figura 10**

Dos crisis: un asunto de finanzas públicas para Grecia y Portugal y exceso de crédito privado para Irlanda y España





**Figura 11**  
Los cuatro obstáculos para la recuperación griega



- A** Efectos directos e indirectos keynesianos: menos actividad y por lo tanto menor ingreso fiscal y expectativas desfavorables para la inversión productiva
- B** Impacto de las expectativas contra los efectos de atracción: ausencia de credibilidad de los financistas y explosión de las tasas de interés; de ahí la no sostenibilidad y creciente probabilidad de falta de pago
- C** Efectos antirricardianos: la opinión pública espera mayor austeridad; de ahí, menos consumo e inversión
- D** La reducción de los costos no es suficiente para compensar la falta estructural de competitividad y la debilidad del sector exportador

a sistemas financieros casi en bancarrota ha convertido a los créditos tóxicos en deuda pública nacional. La reducción de este aumento de la deuda pública es cuestión de décadas y no de un ajuste de un año del flujo del gasto público y los impuestos. Los grandes desequilibrios de los balances generales (Adam y Vines, 2009) no pueden curarse con las herramientas convencionales que probaron ser tan eficientes en el caso de un *shock* negativo menor y transitorio en los déficits públicos. La década perdida japonesa es un buen ejemplo de un largo período de estancamiento que fue necesario para poder restaurar la posición financiera de las empresas y los bancos. Las crisis habrían sido aún más severas si el gobierno no hubiera aceptado déficits públicos grandes y persistentes (Koo, 2009).

La situación es bastante distinta en Grecia y Portugal: antes de la crisis mundial, sus gobiernos habían mantenido niveles de deuda pública muy altos y, obviamente, la situación empeoró con la política anticíclica adoptada después. En esta configuración, el Estado y no sólo los agentes privados aumentaron su exposición a la fragilidad financiera en respuesta a los costos reales muy bajos del servicio de la deuda pública tras su acceso al euro. En términos de política económica, Grecia y Portugal enfrentan una crisis de las finanzas públicas, que incluye para Grecia una mala organización en la recaudación impositiva, la contabilidad creativa del gasto público y la falta de legitimidad de los gobiernos liderados alternativamente por partidos fuertemente opuestos. ¿Deben y pueden repetir el

equivalente al plan de austeridad de Dinamarca 1987? (véase la Sección 4.4 a continuación) La Unión Europea está, claramente, haciendo frente a un período peligroso. Hasta los países que sufren una burbuja financiera basada en el crédito se ven limitados por las presiones de los mercados financieros y las directivas europeas que piden reducir sus déficits públicos rápidamente. Desafortunadamente, esto no puede curar el enorme exceso del sector inmobiliario y las pésimas deudas hipotecarias que se están acumulando en los balances generales de los bancos. Por otro lado, los desequilibrios estructurales de las finanzas públicas están tan afianzados en otros países que es económica y socialmente difícil frenar la única fuente de crecimiento efectivo de la demanda desde la adhesión al euro, es decir el gasto público.

#### ***4.4 La configuración griega no cuadra con los requisitos para una política de consolidación expansionista***

La crisis de la deuda europea comenzó en el otoño de 2010 con un aumento repentino en los precios de los *swaps* de incumplimiento crediticio (CDS, por sus siglas en inglés) para la deuda griega. Desde entonces, esto se ha difundido a Irlanda y Portugal e incluso Italia y España estuvieron bajo el escrutinio ansioso de los mercados financieros en el verano del 2011. Ocuparse eficiente y diligentemente de la crisis griega era por lo tanto crucial. La idea de que se necesitaba una política de austeridad inmediata y fuerte fue impuesta conjuntamente por los mercados financieros, la Unión Europea y el FMI. Desafortunadamente, la estructura productiva y la configuración institucional de Grecia hicieron que el éxito de dicha estrategia fuera muy improbable (Figura 11).

42 El impacto negativo keynesiano de los recortes en el gasto público y los aumentos de impuestos fue fuerte y veloz: desde fines del 2008, los hogares experimentaron un declive acumulativo de sus ingresos reales. Esta es la causa principal de una importante recesión que achica la base imponible y aumenta la relación deuda pública/PBI (Artus, 2011a, 2011b, 2011c).

Un ambiente muy pesimista dentro de la sociedad griega limitó drásticamente la inversión y por consiguiente la capacidad de mejorar la competitividad de la economía necesaria para reducir la necesidad de préstamos externos.

Al observar esta evolución desfavorable, la comunidad financiera internacional no está convencida de la capacidad del gobierno griego de pagar su deuda: la consecuencia inmediata es un aumento espectacular de los CDS. Frente a estas expectativas, el “efecto automático de atracción” no está operando: el crédito al sector privado disminuye drásticamente. Lo que inicialmente se consideraba un problema de liquidez se interpreta ahora como una típica crisis de solvencia. Existe, por lo tanto, una diferencia importante con el círculo virtuoso social demócrata del pasado: por un lado, el veloz declive de los pagos de tasas de interés de la deuda pública y, por el otro, el aumento espectacular de las tasas de interés y las primas de seguros. Una especie de profecía autocumplida sobre la ineluctable falta de pago griega no puede pararse mediante las medidas rezagadas y poco convincentes que deciden las autoridades europeas e internacionales.

Dado el continuo deterioro de las finanzas públicas debido a la reducción acumulativa de la producción y la base imponible, existen pocas razones por las cuales los ciudadanos griegos podrían pensar que las medidas de austeridad de hoy anticipen un futuro ingreso real más alto después de pagar los impuestos. Por el contrario, los requisitos expresados por la comisión europea, el Banco Central Europeo (ECB, por sus siglas en inglés) y el FMI producen la sensación de que las medidas de austeridad se fortalecerán de un período a otro. Los trabajadores no logran emplearse y los bancos se niegan a concederles créditos, según un patrón típicamente procíclico financiero. En consecuencia, la equivalencia ricardiana no juega ninguna función positiva en la promoción de la estabilización de la actividad macroeconómica.

Un tercer mecanismo ausente se relaciona con la débil repercusión del programa de austeridad griego en la recuperación de la competitividad de la economía. A pesar de los recortes en

los gastos sociales, salarios y remuneraciones, la repercusión en el desempeño de las exportaciones es moderada y no puede compensarse por el declive de la demanda interna, lo cual es bastante preocupante porque la profundización constante del déficit comercial es la causa de la deuda acumulativa de los agentes griegos tanto privados como públicos. Dado que las empresas han recortado sus gastos en inversión e innovación durante esta larga recesión, la debilidad estructural de la economía griega se ha exacerbado. Hasta la contribución del turismo en la reducción del déficit externo está disminuyendo a causa del malestar social interno. A su vez, esta evolución desfavorable lleva a la comunidad financiera a considerar que la falta de pago de Grecia es aún más probable.

Es importante mencionar que el colapso griego demuestra el estado incompleto y la incoherencia de las instituciones de la eurozona. En primer lugar, el Tratado de Lisboa supone que la adhesión al euro es irreversible y ello implica una “devaluación interna” más fuerte, es decir, un grado de austeridad salarial mayor al previamente necesario. La opinión pública nacional podría considerar que los costos son excesivos cuanto más dure el período de recesión económica. En segundo lugar, los miembros de la eurozona se han beneficiado del euro gracias a la estabilización de los tipos de cambio y una convergencia de las tasas de interés hacia las alemanas, pero han perdido dos instrumentos de política: la política monetaria y la elección del régimen de tipo de cambio (Boyer, 2000b). Los países del Sur europeo que tenían una competitividad débil y pequeños sectores exportadores han sido llevados a compensar dicha deficiencia a través de políticas activas de gasto público facilitadas por las bajas tasas de interés real. Desafortunadamente, la causalidad no puede revertirse: una política de austeridad larga y dolorosa es bastante desfavorable para promover una recuperación del sector productivo fuerte, lo cual contribuiría a un crecimiento más rápido y a una mayor capacidad de pago de la deuda pública.

En suma, la política de austeridad no funcionará para los países más afectados y, a

la inversa, no es de ninguna manera una solución para los países que deben experimentar un largo período de despalancamiento del sector privado, especialmente el inmobiliario.

#### **4.5 ¿El euro hace más difíciles las políticas de austeridad? El Reino Unido frente a Irlanda**

Muchos analistas critican duramente la organización actual de la eurozona: el hecho de que una devaluación sea inviable implica una deflación interna bastante drástica e impopular mediante reducciones de salarios y remuneraciones para países altamente endeudados. ¿El Reino Unido está en mejor posición que las economías continentales de la eurozona?

Antes que nada, la economía británica es un ejemplo típico de un régimen basado en las finanzas, cuyos desequilibrios son aún más importantes que los observados para los Estados Unidos. *A priori*, la política de austeridad no es la solución, más bien lo contrario, dado que el gobierno debería compensar el despalancamiento de larga duración de los hogares y de empresas no financieras mediante una política pública activa. El gran déficit público es más una consecuencia que una causa de la crisis británica.

No obstante, el Banco de Inglaterra ha reaccionado finalmente ante el riesgo de un colapso financiero con una política monetaria muy laxa y la refinanciación de las instituciones financieras privadas. Como consecuencia, la muy baja tasa de interés de corto plazo ha disparado una devaluación significativa de la libra con respecto a otras divisas importantes. Esto sirvió de estímulo para la reducción del déficit comercial y ayudó a aliviar la caída de la demanda interna, asociada automáticamente con el recorte del gasto público y el aumento de impuestos. A este respecto, pertenecer o no a la eurozona hace la diferencia.

Este factor positivo no compensó totalmente el hecho de que el Reino Unido se fue desindustrializando constantemente durante décadas: el tamaño limitado actual de su sector de bienes transables volvió bastante problemática la emergencia de un régimen de crecimiento basado en las exportaciones que

reemplazó al construido sobre la base de su importante función en las intermediaciones financieras globales. Por lo tanto, la naturaleza de las nuevas regulaciones que serán impuestas al sector financiero es una cuestión clave para la recuperación a largo plazo de la economía británica. ¿Pueden unas reglas de juego más estrictas restablecer la competitividad de la *City* en contraste con las regulaciones financieras más laxas en los Estados Unidos? (*Financial Services Agency*, 2009).

Por el contrario, Irlanda también ha experimentado una burbuja inmobiliaria alimentada por el acceso preferencial al crédito, pero su base industrial se mantiene bastante fuerte. Aún si el euro elimina la posibilidad de recuperar la competitividad mediante una devaluación, un programa de ajuste drástico podría impulsar su recuperación progresiva y el resurgimiento de un régimen de crecimiento basado en la exportación, en donde el *boom* basado en el crédito sería un paréntesis en el camino del crecimiento irlandés. Esta breve comparación muestra la diversidad que puede presentar la combinación de mecanismos clásicos, financieros, keynesianos y competitivos al momento de intentar analizar la probabilidad de éxito de una política de austeridad en el contexto de un futuro muy incierto para el crecimiento y el comercio mundial. Sin embargo, esto es precisamente una cuestión principal en juego.

## ■ 5. Políticas ineficientes de “empobrecer al vecino”—nuevamente

44

El diagnóstico inadecuado de los orígenes del aumento de las deudas públicas, la ausencia de justificaciones teóricas y el peligro de las políticas económicas de “receta única” no son las únicas falacias que obstaculizan la viabilidad de una rápida reducción de los déficits públicos. La idea de que la economía mundial se recuperaría si todas las economías repitieran la estrategia que resultó eficiente para un país en particular, es, de hecho, una cuarta falacia. Dicha noción es una extensión a nivel internacional de la falacia de la composición que es el núcleo de la macroeconomía keynesiana.

### 5.1 El contexto de una crisis sistémica internacional no concuerda con las condiciones permisivas que antes prevalecían

Ninguna de las condiciones que explican el círculo virtuoso socialdemócrata estuvo ausente a principios del 2010 (Tabla 2):

Es difícil anticipar el gran declive de las tasas de interés necesario para disparar una recuperación del consumo y la inversión. Para países con monedas fuertes y/o alta credibilidad de las finanzas públicas (por ejemplo, los Estados Unidos y Alemania), la tasa de interés real de mediano plazo ya es muy baja y no se puede esperar que continúe bajando. Para economías nacionales que han sido fuertemente golpeadas por la amenaza de la falta de pago de la deuda pública, la fuente más probable de disminuciones drásticas de la tasa de interés provendría de una reestructuración exitosa o un incumplimiento de pago parcial o total. La veloz recuperación observada en la Argentina después de 2003 debe ser cuidadosamente analizada por estos países.

Dado que las depreciaciones del tipo de cambio real han jugado un papel principal en las grandes políticas de austeridad previas, los estados miembro de la eurozona ya no tienen ese grado de libertad, y eso llama a una moderación aún mayor de los ingresos, lo cual es socialmente difícil de aceptar.

La época de las políticas de ingresos y los pactos sociales ambiciosos, que jugaron un papel tan importante en las políticas de estabilización de los países escandinavos durante los años ochenta, parecía estar terminada mucho antes del 2008. ¿La urgencia de la situación podría traerla de vuelta? ¿Los países medianos y grandes que no tienen una tradición previa de coordinación ajena al mercado pueden implementar dichas políticas de ingresos? Una respuesta positiva es problemática.

La profundización de la división internacional del trabajo produjo una especialización por la cual algunos países se enfocaron sistemáticamente en la producción de bienes comerciables internacionalmente y otros se apoyaron en el crédito y los flujos de entrada de capitales con el objetivo de compensar su especialización

**Tabla 2.**

Los factores que hacen problemáticas a las políticas de austeridad contemporáneas de gran escala.

	Años 1990	Luego de la crisis de las hipotecas de alto riesgo
<b>1. Economía mundial</b>		
·Comercio	Muy dinámico y relativamente estable	Muchos cambios e incertidumbre
·Finanzas	Estímulo al crecimiento mediante créditos	Elusión del riesgo y crédito restrictivo
<b>2. Unión Europea</b>		
·Regímenes de tipo de cambio	Coordinación suave que permite ajustes si son necesarios	El euro elimina los ajustes internos
·Coherencia de las reglas del juego	En el proceso de elaboración, optimismo sobre la integración europea	Construcción institucional sin terminar, pesimismo sobre el euro
·Sentido de solidaridad	Presente a través de fondos estructurales	Interés nacional primero, solidaridad minimalista
<b>3. Economías nacionales</b>		
·Crecimiento	Desigual pero con facilitación de impuestos	Problemático, contracción de la base imponible
·Capacidad de encontrar compromisos	Posible aunque difícil	Cada vez más difícil

en la producción de bienes no comerciables. Si el sistema financiero internacional reevalúa el prospecto de estos últimos, en el corto a mediano plazo sus sistemas productivos serán incapaces de cambiar de los mercados internos a los internacionales. La elasticidad de precios de las importaciones y exportaciones, probablemente, ha disminuido e, inversamente, la elasticidad de ingresos relacionada ha aumentado. Por lo tanto, el mecanismo clásico de precios se ha vuelto menos importante que los mecanismos keynesianos y, en consecuencia, ahora se debe hacer el ajuste a nivel de la actividad económica en vez de hacerlo a través de los precios relativos.

Si las evoluciones del comercio internacional se vuelven cada vez más difíciles de predecir, el país que adopta un programa de austeridad a gran escala no está de ninguna manera seguro de beneficiarse del dinamismo de una economía internacional estable. Por el contrario, todos los agentes públicos y privados pueden temer una reversión brusca de las perspectivas actuales. Esta incertidumbre entorpece la recuperación de la inversión,

reduce la formación de capacidad productiva y, a la larga, frena el crecimiento potencial de cada economía nacional, haciendo cada vez más difícil el reembolso de la deuda pública y privada.

Los defensores de las consolidaciones fiscales expansionistas postulan que una menor intervención pública dispararía el dinamismo de los empresarios privados y la confianza de los hogares. Este mecanismo, sin embargo, estuvo lejos de ser evidente en el contexto de principios del año 2010. La mayoría de los actores —empresas no financieras, bancos y hogares— están en el proceso de despalancamiento de largo plazo, concretamente usando sus flujos de caja e ingresos para rembolsar sus deudas (Geanakopolos, 2010). Por lo tanto, el dinamismo de la inversión, el consumo y el crédito se ven dificultados. Parece complicado repetir la historia del éxito danés en semejante contexto. Esto no significa que muchos países no tengan que consolidar sus finanzas públicas; sin embargo, semejante estrategia debe planearse en un horizonte de tiempo lo suficientemente largo.

Los gobiernos podrían prometer que ni bien empiece una recuperación endógena basada en el sector privado, el Ministerio de Economía implementará un programa de reducción de la deuda, facilitado por las tasas de crecimiento más altas. Eso sería mucho más creíble que la repetición de planes de austeridad fracasados u operaciones de rescate de emergencia por parte de la Unión Europea o el FMI.

## 5.2 *¿Se olvidarán las lecciones del período de entreguerras?*

La crisis del 2008 con frecuencia se compara a la Gran Depresión de 1929 y de 1932. Inicialmente, los economistas e historiadores advirtieron a los banqueros centrales y a los Ministerios de Economía que no repitieran los errores de políticas económicas que habían profundizado la crisis de entreguerras. Como consecuencia, relajaron el acceso a la liquidez, aceptaron déficits públicos transitorios y se decidieron por medidas discrecionales para poder superar la casi bancarrota de los sistemas financieros. Con la recuperación iniciada en el primer trimestre del 2009, volvió una especie de optimismo con respecto a la naturaleza autorregulatoria de las economías de mercado y la preocupación principal se redirigió a los peligros de una deuda pública excesiva. Progresivamente, el tributo a los principios keynesianos de las políticas económicas se abandonó a favor de un enfoque microeconómico clásico con respecto a los desequilibrios actuales. Por lo tanto, puede ser útil recordar algunas de las lecciones principales que los historiadores de la Economía han extraído del episodio de entreguerras:

Un enfoque de contabilidad privada para el déficit público y la deuda es engañoso justamente porque el Estado no es un actor privado individual: está a cargo de estabilizar todo el sistema económico. Si las empresas y los hogares ya no solicitan créditos y prefieren ahorrar, otro actor debe endeudarse solamente para cumplir con los ajustes de los ahorros y las inversiones (Koo, 2009). De lo contrario, el nivel de actividad se contraerá, se exacerbarán los problemas de desempleo y se deteriorará el balance impositivo.

Defender tipos de cambio poco realistas es costoso porque el balance comercial se deteriora, el sistema productivo pierde su competitividad y el desempleo en aumento genera una fuerte presión para que los gobiernos extiendan el gasto público para poder sostener el nivel de actividad. En la historia financiera reciente, el colapso del régimen de convertibilidad argentino ofrece una nueva advertencia sobre los peligros de una moneda sobrevaluada. Esto se aplica a la relación entre el dólar y el yuan, pero también a la eurozona.

No obstante, si los países importantes deciden optar por una devaluación competitiva y/o implementar barreras tarifarias a las importaciones, pueden empezar un proceso de “empobrecer al vecino”, es decir, la defensa del empleo interno reduce el comercio internacional lo cual, a su vez, genera un incentivo para que los otros países reaccionen y establezcan sus propias barreras. El resultado puede ser devastador para la estabilidad de las relaciones internacionales, condición para cualquier estrategia de crecimiento nacional. Además, una incertidumbre importante sobre el futuro de las relaciones internacionales puede disparar la adopción de estrategias autárquicas por parte de algunos gobiernos bajo la presión social de la opinión pública.

Después de la Primera Guerra Mundial, el plan de reparación entre la Alemania vencida y los países victoriosos falló porque impuso transferencias de ingresos poco realistas de un país débil que no estaba en condiciones económicas de generar el crecimiento rápido necesario para financiar dichas reparaciones y mantener el orden político y social en casa. La emergencia de un gobierno xenofóbico y nacionalista en Alemania puso en peligro la totalidad del orden internacional. Uno se podría preguntar si ciertos países europeos no estaban enfrentando un peligro equivalente en el año 2010.

Desde un punto de vista teórico, esta cuarta falacia se relaciona con la confusión entre una entidad aislada y su interdependencia con una serie de otras entidades. El resurgimiento de los conceptos prekeynesianos no es inmune a esta crítica básica.

### **5.3 La impaciencia de las finanzas frente a un modo ordenado para salir de los desequilibrios de las finanzas públicas**

¿Cómo se explica que todos estos aprendizajes de la historia, que fueron estudiados por responsables de políticas y economistas académicos, hayan sido gradualmente olvidados? Puede argumentarse que la comunidad financiera internacional ha jugado un papel decisivo en el retorno a la obsesión del equilibrio de las cuentas públicas. Mediante la desregulación financiera externa y luego interna, la mayoría de los gobiernos han abandonado una cantidad significativa de instrumentos para las políticas económicas (Boyer, 2011). Los tipos de cambio se deciden en mercados cambiarios extranjeros, el grado de aversión al riesgo varía según el humor de una cantidad limitada de grandes empresas inversionistas y la casi permanente cotización de acciones, bonos, opciones, *swaps* y derivados limitan la libertad de maniobra de cada gobierno nacional.

La ironía pero también el peligro del actual poder desequilibrado entre financistas y gobiernos es que a pesar de que los últimos han rescatado a los primeros, los financistas ahora culpan a los Estados por sus deudas excesivas, mayormente causadas en un intento por superar la depresión asociada con el colapso de los mercados financieros mundiales. Pueden volverse tan impacientes por recuperar sus deudas de naciones insolventes que provocan su propia bancarrota además del colapso de los regímenes nacionales e internacionales. El papel de las agencias de calificación es desde ya pernicioso. Se han retrasado en el diagnóstico de los desequilibrios en las finanzas públicas de los Estados miembro del Sur europeo, pero su descenso de nivel ha provocado una reacción desproporcionada de los niveles de precios de los CDS y las tasas de interés de los bonos del tesoro portugueses y griegos, y ello implica una profecía autocumplida sobre sus faltas de pago necesarias. De manera similar, la comunidad financiera internacional ha estado demandando más medidas de austeridad, pero en octubre del 2011 se quejaron de que el lento crecimiento era un obstáculo para el pago de las deudas públicas, lo cual es en

parte resultado de la primera ola de políticas de austeridad. ¿Keynes no concluyó su *Teoría General* con un llamado a la socialización de la inversión, que él consideró demasiado seria como para dejarla en manos de los caprichos de los mercados financieros?

### **5.4 La configuración institucional actual de la Unión Europea no brinda una estrategia alternativa y coordinada**

Los actuales problemas de deuda soberana no deberían haber ocurrido en el marco de los tratados europeos como Maastricht y Lisboa. Por un lado, la cláusula del Pacto de Estabilidad y Crecimiento que limita la relación deuda pública/PBI al 3% ha sido violada por economías como Francia y Alemania, y en forma sistemática por Grecia desde su adhesión al euro. Por otro lado, la prohibición de todo rescate de un Estado miembro insolvente debería haber inducido a reformas para promover los ajustes estructurales productivos requeridos para sostener el crecimiento y la solidez de las finanzas públicas en economías menos competitivas.

Así, los europeos están explorando territorios desconocidos tanto teórica como políticamente. ¿Debe y puede el Banco Central Europeo aliviar la crisis emergente de liquidez que afecta a los bancos comprando sistemáticamente los bonos del tesoro de Grecia, Portugal, España e Italia? Desde un punto de vista técnico, ¿es necesario un gobierno económico de Europa para coordinar las políticas presupuestarias nacionales? Los límites establecidos para las economías más débiles podrían aliviarse por el dinamismo de las más competitivas, como Alemania, lo cual no requeriría ninguna política de austeridad. ¿Pero los políticos aceptarán tal limitación de la soberanía nacional y democrática?

Básicamente, las principales crisis de solvencia —en contraposición a las meras crisis de liquidez— sólo pueden superarse gracias a una solidaridad intraeuropea organizada mediante la emergencia de una autoridad fiscal central que tendría autorización para decidir transferencias entre los Estados miembro y emitir euro bonos bajo la condición

de que se acepte e implemente una supervisión estricta de la política presupuestaria nacional. Finalmente, la visión cortoplacista de los mercados financieros contemporáneos desregulados podría reducirse mediante el equivalente de una tasa Tobin y compensarse progresivamente, o reemplazarse, por una forma de planificación de mediano a largo plazo sobre las cuestiones clave para el crecimiento y el bienestar europeo. Europa necesita un mecanismo alternativo para una asignación más eficiente de capitales y competencia, lo cual es un prerrequisito para relajar las restricciones de las finanzas públicas.

## ■ 6. Conclusión

El consenso emergente en el año 2011 sobre la necesidad absoluta de una limitación rápida de la deuda pública debe desafiarse porque tiene bases muy débiles y se apoya en cuatro falacias macroeconómicas peligrosas contra las que luchó Keynes en su *Teoría General*:

1. La primera falacia se refiere al origen de los desequilibrios actuales de las finanzas públicas. Los defensores de las políticas de austeridad suponen que una ola de populismo presupuestario ha desestabilizado a las economías de mercado previamente autorreguladas y estables. En realidad, esta configuración ya no se observa en América Latina y es muy rara en el resto del mundo. Básicamente, las preocupaciones actuales son las consecuencias directas o indirectas de la explosión de una serie de burbujas en las finanzas públicas y el fracaso del crecimiento basado en el crédito.

2. Un malentendido relacionado con ello proviene de la asimilación de la crisis de la deuda pública con una simple desviación transitoria de la ortodoxia económica. Un análisis más detallado de las evoluciones de las finanzas públicas de los países miembros de la OCDE desde el final de la edad dorada sugiere una explicación estructural más convincente. Desde los años setenta, los sucesivos gobiernos de las economías desarrolladas han usado los déficits presupuestarios permanentes como un método para compensar desequilibrios institucionales no resueltos. Dichos déficits derivan

de la contradicción entre los derechos asociados con los compromisos posteriores a la Segunda Guerra Mundial y la desaceleración del crecimiento asociada con el final del fordismo. En un sentido, un *stock* de deudas representa los costos acumulados de la ausencia de reformas. Una política de austeridad de gran escala en sí no necesariamente supera esta contradicción.

3. La idea de que una gran consolidación fiscal debe ser expansionista en el corto y mediano plazo es más un mito que un resultado firme derivado de una teoría general convincente. Esta segunda falacia deriva de la visión implícita de los macroeconomistas clásicos modernos, es decir que una economía pura de mercado es estructuralmente estable y que únicamente las intervenciones públicas inadecuadas disparan crisis en las finanzas públicas. Por ejemplo, los típicos modelos de EGDE que usan los bancos centrales no son capaces de sostener la generalidad de una recuperación generada por políticas de austeridad.

4. Se requieren modelos de nivel intermedio para evaluar con rigurosidad cómo los distintos canales de políticas públicas afectan el nivel de actividad. Los efectos de atracción, el reestablecimiento de la credibilidad y el mejoramiento de la competitividad mediante la reducción de los costos unitarios de producción tienen un impacto positivo, pero los recortes presupuestarios afectan de manera negativa el nivel de actividad mediante efectos de multiplicador keynesiano y expectativas desfavorables acerca de las decisiones de inversión y producción. La eficacia de las medidas de austeridad de gran escala es entonces cuestión de un análisis empírico para determinar cómo interactúan estos mecanismos contradictorios a nivel macroeconómico.

5. La aplicación de políticas de austeridad, sean cuales fueren las causas de los déficits públicos, y sin tener en cuenta las configuraciones institucionales y estructurales de cada economía nacional repite el error del Consenso de Washington, es decir, del enfoque de “receta única”. Un análisis retrospectivo y comparativo de los pocos ejemplos exitosos de una estrategia tal (Dinamarca, Irlanda, Finlandia y Suecia en los años ochenta y noventa, y la Alemania contemporánea) demuestra que las



diversas condiciones que producen estos resultados son restrictivas.

6. Recientes transformaciones en la economía mundial han destacado una profundización sin precedentes de la división del trabajo, una interdependencia más fuerte, una especialización creciente entre economías nacionales y una reducción de la elasticidad de precios del comercio exterior en favor de una mayor elasticidad de ingresos. Esto vuelve problemático el argumento de la competitividad de las políticas de austeridad. De manera similar, el desarrollo de la crisis de las hipotecas de alto riesgo se ha frenado mediante tasas de interés bajas y eso está inhibiendo uno de los mecanismos principales de las contracciones fiscales expansionistas. Además, el abandono de las políticas de ingresos, el desarrollo de bienes no comerciables y la mayor incertidumbre con respecto al futuro de las relaciones internacionales han erosionado las mismas condiciones que antes permitieron el éxito de las expansiones basadas en medidas de austeridad.

7. La difusión de las políticas de austeridad se apoya en una cuarta falacia, según la cual una estrategia pertinente y eficiente para un país en particular también es buena para la economía internacional como un todo. Una vez más, se trata de un drástico olvido de otro mensaje clave de la teoría keynesiana: la falacia de las políticas de “empobrecer al vecino”.

¿Cómo se explica una evolución tan paradójica de la teorización macroeconómica y los conceptos aplicados en las políticas económicas? Esta tarea quizá no sea responsabilidad exclusiva de los economistas, ya que el creciente poder de la comunidad financiera internacional está definitivamente jugando un papel principal en este sorpresivo retorno de las teorías prekeynesianas. La próxima crisis financiera importante podría ser el costo que deberemos pagar por esta tendencia de la teorización económica. También constituye un desafío dirigido a las democracias contemporáneas.

## ■ Bibliografía

- Adam, C. and Vines, D. (2009). “Remaking macroeconomic policy after the global financial crisis: a balance sheet approach”, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 25, no. 4, 507–52
- Amable, B. (2003). *The Diversity of Modern Capitalisms*, Oxford, Oxford University Press
- Aoki, M. (2002) *Toward a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge, MA, MIT Press
- Artus, P. (2010) «La fin du mythe de la convergence dans la zone Euro», *Flash Economie*, 695, 22 December
- Artus, P. (2011) A. «Pourquoi n'a-t-on pas vu, de 1999 a` 2007, les problèmes de l'Espagne, du Portugal, de l'Irlande, de la Grèce?» *Flash Economie*, 534, 8 July
- Artus, P. (2011) B. «Dans quels pays la politique budgétaire ne rend-elle pas le taux d'endettement public dynamiquement stable?» *Flash Economie*, 539, 12 July
- Artus, P. (2011) C. «Ou` la politique de réduction des déficits publics declenche-t-elle une dynamique dépressive cumulative, et pourquoi?» *Flash Economie*, 545, 13 July

- Benassy, J.-P. (1982) *The Economics of Market Disequilibrium*, Boston, Academic Press
- Boyer, R. (2000) A. “Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis”, *Economy and Society*, vol. 29, no. 1, 111–45
- Boyer, R. (2000) B. “The unanticipated fallout of European monetary union: the political and institutional deficits of the Euro”, pp. 24–88 in Crouch, C. (ed.), *After the Euro*, Oxford, Oxford University Press
- Boyer, R. (2008) “History Repeating for Economists. An anticipated Financial Crisis”, *Prisme 13*, November, Cournot Centre for Economic Research, Paris
- Boyer, R. (2011) *Les capitalistes de truiront-ils le capitalisme?* Paris, Economica
- Boyer, R. and Saillard, Y. (2001) *Regulation Theory: The State of Art*, Cheltenham, Routledge
- Davis, E. P. (1992) *Debt, Financial Fragility and Systemic Risk*, Oxford, Oxford University Press
- Dosi, G., Fagiolo, G. and Roventini, A. (2010) “Schumpeter meeting Keynes: a policy-friendly model of endogenous growth and business cycles”, *Journal of Economic Dynamics and Control*, doi:10.1016/j.jedc.2010.06.018

- Fisher, I. (1933) "The debt-deflation theory of great depressions", *Econometrica*, vol.1, no. 4, 377–
- Financial Services Authority. (2009) "The Turner Review: A Regulatory Response to the Global Banking Crisis", [www.fsa.gov.uk/pubs/other/turner\\_review.pdf](http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/turner_review.pdf) [date last accessed 16 December 2011]
- Geanakoplos, J. (2010) "Solving the Present Crisis and Managing the Leverage Cycle", Cowles Foundation Discussion Paper no. 1751, Yale University
- International Monetary Fund. (2010) "Will it hurt? Macroeconomic effects of fiscal consolidations", *World Economic Outlook*, October
- Keynes, J. M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, chapter 3, London, Macmillan
- Koo, R. C. (2009) *The Holy Grail of Macroeconomics, Lessons from Japan's Great Recession*, Hoboken, John Wiley & Sons
- Krugman, P. (1979) "A model of balance of payments crises", *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 11, no. 3, 311–25
- Krugman, P. (1999) "Balance sheets, the transfer problem and financial crises", in Isard, P., Razin, A. and Rose, A. K. (eds), *International Finance and Financial Crises: Essays in Honor of Robert P. Flood, Jr.*, Boston, Kluwer Academic; Washington, International Monetary Fund, preliminary draft, <http://web.mit.edu/krugman/www/FLOOD.pdf> [date last accessed 30 December 2011]
- Krugman, P. (2001) Crises: The Next Generation? Razin Conference, Tel Aviv, 25–6 March, <http://www.princeton.edu/~pkrugman/next%20generation.pdf> [date last accessed 30 December 2011]
- Lucas, R. E. (1983) *Studies in Business Cycle Theory*, Cambridge, MA, MIT Press
- Minford, P. (2009) The Banking Crisis—A Rational Interpretation, paper presented at the CESifo Economic Conference on What's Wrong with Modern Macroeconomics? Munich, 6–7 November
- Minsky, H. P. (1975) *John Maynard Keynes*, New York, Columbia University Press
- Minsky, H. P. (1982) *Can It Happen Again? Essays on Instability and Finance*, Armonk, M. E. Sharpe
- Palma, J. G. (2009) The revenge of the market on the rentiers: why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, no. 4, 829–69
- Perotti, R. (2011) "The Austerity Myth: Gain without Pain?" Working Paper, IGIER—Bocconi University, CEPR and NBER, <http://www.bis.org/events/conf110623/perotti.pdf> [date last accessed 30 December 2011]
- Piketty, T. and Saez, E. (2003) "Income inequality in the United States, 1913–1998", *Quarterly Journal of Economics*, February, vol. 118, no. 1, 1–39
- Reinhart, C. and Rogoff, K. (2009) *This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton, Princeton University Press
- Smets, F. and Wouters, R. (2002) "An Estimated Stochastic Dynamic General Equilibrium Model of the Euro Area", Working Paper Series no. 171, European Central Bank
- Wieland, V. (2010) "Model comparison and robustness: a proposal for policy analysis after the financial crisis, WP Goethe University Frankfurt", 28 November, <http://www2.econ.iastate.edu/tesfatsi/MacroModelComparison.2011Wieland.pdf> [date last accessed 30 December 2011]

## ¡Indígnese! Existen alternativas\*

**Richard Jolly, Giovanni Andrea Cornia, Diane Elson, Carlos Fortin, Stephany Griffith-Jones, Gerry Helleiner, Rolph van der Hoeven, Raphie Kaplinsky, Richard Morgan, Isabel Ortiz, Ruth Pearson y Frances Stewart**

Este trabajo fue escrito por 12 economistas del desarrollo quienes promovieron alternativas a las políticas de austeridad aplicadas, en especial en Europa aunque también en otros lugares. Aboga por reemplazar las políticas de austeridad por políticas keynesianas más amplias, no sólo para el crecimiento sino para una estructura de crecimiento que promueva el empleo, la igualdad de género, el cuidado, la disminución de la desigualdad y que haga que las finanzas presten servicios y no sean dueñas de la economía real. También resume las reformas internacionales necesarias para respaldar dichas acciones y aquellas necesarias para hacer que el sistema internacional sea más democrático. Explica que la crisis debe volverse una oportunidad para tratar problemas económicos sistémicos subyacentes y para comenzar a enfrentar algunos de los desafíos clave en vistas al futuro. Una característica original de este documento es que las políticas que recomienda son ilustradas a partir de acciones que ya se están llevando a cabo en países emergentes u otros en vías de desarrollo y explica que los países desarrollados necesitan ahora aprender de las políticas y acciones exitosas de estos países.

### ■ Introducción

Europa está cada vez más hundida en una trampa en la que se ajustan las tuercas de la austeridad mientras las reducciones de deuda y déficits avanzan aún más lentamente. Llevada a esos extremos, la austeridad es un concepto económico erróneo<sup>1</sup>, una aritmética errónea y hace caso omiso de las lecciones que nos enseña la historia. La estrecha gama de políticas de austeridad actuales que se llevan a cabo en Europa está haciendo que muchas personas alrededor del mundo se arrodillen, no sólo en Europa sino también en otros lugares. La austeridad y los recortes están desacelerando el crecimiento y empeorando la pobreza. Pero existen alternativas y este documento presenta algunas de las más importantes.

Los costos inmediatos son atroces. Más del 10% de los adultos en Europa (uno de cada 10) se encuentra desempleado, hay un aumento del 50% desde el año 2008. Más de uno de cada cinco (22%) de los jóvenes europeos menores de 25 años se encuentra desempleado, y más del 50% corresponden a España y Grecia.

Diversos estímulos pueden aumentar el empleo y el crecimiento económico, como lo

51

\* *Be Outraged-there are alternatives* (OXFAM, Oxford) 2012. Este artículo es una versión reducida de un cuadernillo más extenso publicado en mayo del 2011 por OXFAM. Traductor Alejo Magariños.

1 Paul Krugman. *End this Depression Now*. Nueva York, WW Norton. 2012 de mayo. Nación, cultura y política, Gedisa, Buenos Aires, 2005, p. 192.

demostró la primera etapa de estímulo en el año 2009 cuando, de hecho, la recuperación tuvo efectos positivos. No debemos ignorarlos. Sin embargo, no se mantuvo el estímulo, y esta fue la primera falla. La segunda falla fue que no se encontraban respaldados por medidas para revisar y mejorar el control y la regulación de los bancos. Sólo se realizaron acciones limitadas para afrontar las peligrosas tendencias de la globalización financiera, la creciente desigualdad y la “precarización” en el mercado de trabajo, lo que fue la tercera falla. El hecho de que las mujeres y todo lo concerniente a ellas no fuera considerado, en todo caso, fue la cuarta.

Ahora Europa necesita aprender de otros países. En respuesta a la crisis de Asia Oriental del período 1997-2000, algunos estados como Corea, Indonesia, Tailandia y China prometieron “¡nunca más!”. Fortalecieron las instituciones regionales y acumularon reservas. Su respuesta a la crisis actual fue mantener el crecimiento e invertir mucho en educación y en programas para jóvenes desempleados, a diferencia de Europa que por lo general recortó la inversión y las oportunidades para los jóvenes, en especial para los de menos recursos y marginados.

### ***Existen alternativas***

En la década de 1930, el desempleo en el Reino Unido se disparó a 22% y en los Estados Unidos fue aún peor. En los Estados Unidos, el presidente Franklin D. Roosevelt inauguró el *New Deal* (Nuevo Acuerdo) con controles a los bancos y una amplia gama de acciones para estimular la inversión, la economía y el empleo, con charlas hogareñas en la radio para explicar lo que estaba realizando e incentivar el respaldo público.

52 En el Reino Unido, John Maynard Keynes escribió la *Teoría General* para desafiar el pensamiento económico ortodoxo y estableció un nuevo enfoque de análisis económico y política práctica. Pero fue demasiado tarde ya que en el año 1933, Hitler había ganado poder y se adelantó en lograr el pleno empleo de la Alemania nazi de una manera diferente: a través de la producción de armas, la rápida expansión de las fuerzas armadas y después,

mediante la conquista. Y esto, como todos conocemos, fue seguido por la Segunda Guerra Mundial, cinco años de matanza, destrucción y cuyo número total de víctimas osciló entre 60 y 80 millones.

La guerra terminó y Occidente estaba decidido a buscar políticas y crear instituciones internacionales para que fuera imposible que se repita esta mezcla letal de los años 30 de alta tasa de desempleo, agresión nacional y economía de empobrecer al vecino. Así se establecieron las Naciones Unidas en 1945 para respaldar políticas que llevaran al pleno empleo, a los derechos del trabajador y a mayores estándares de vida a escala mundial, con reconocimiento y respaldo a los derechos humanos universales, apoyados por contundentes acciones internacionales para garantizar el crecimiento económico, la estabilidad y la resolución pacífica de conflictos en todo el mundo. Dejando de lado la Guerra Fría, se ha cumplido con gran parte de esta agenda económica.

Hasta la década de 1970, los países desarrollados disfrutaron de 25 años de niveles bajos de desempleo, mayor estabilidad económica y niveles más altos de crecimiento económico, como nunca antes se había visto. Los estándares de vida se elevaron, se crearon estructuras de paz en Europa, con diferentes políticas e instituciones de bienestar y protección social, que incluían inversiones sostenidas en servicios sociales universalmente disponibles como la educación y la salud. El Reino Unido estableció el Estado de Bienestar y otros países europeos conceptos equivalentes. Alrededor de 50 países en vías de desarrollo lograron la independencia, se unieron a la ONU y se llegó a tener un crecimiento económico y un avance humano nunca antes visto. En algunas oportunidades, se la llamó la “edad de oro”.

Pero todo esto no fue perfecto sino demasiado centrado en los países desarrollados y muy sesgado a favor de los Estados Unidos y los poderes económicos dominantes a nivel mundial, sin prestar demasiada atención a la igualdad de género y a la autonomía financiera de las mujeres, más que nada basado en un modelo en el que el hombre era el sostén del hogar. Pero demostró lo que pueden lograr

acciones nacionales apropiadas, respaldadas por instituciones y políticas internacionales en términos de alto empleo, crecientes estándares de vida y protección social para grupos vulnerables de la población. Casi todas las partes del mundo progresaron y hubo sorprendentes mejoras en la salud y en la educación. La desigualdad entre hogares se mantuvo dentro de ciertos límites mediante políticas impositivas y salarios mínimos y los salarios más altos fueron fijos o se los mantuvo en niveles mucho más bajos que los actuales.

### ¿Qué es lo que falló?

Muchos de estos aspectos positivos de las políticas se debilitaron o fueron abandonados en los países desarrollados en las décadas de 1970 y 1980. Asimismo, en muchos países en vías de desarrollo fueron abandonados, a medida que los períodos de crecimiento razonable en América Latina y en África, en las décadas de 1960 y 1970, dieron lugar a un rápido aumento en los precios del petróleo —sobre todo en la década de 1970— produciendo graves problemas de deuda. Los países en vías de desarrollo que buscaban financiamiento del FMI y del Banco Mundial tuvieron que adoptar nuevas políticas neoliberales como condición del respaldo internacional. Algunas de estas acciones económicas eran necesarias, tanto para adaptarse a las cambiantes estructuras del mundo como para compensar la creciente debilidad de las políticas anteriores. Sin embargo, otras estaban impulsadas por ideologías y socavaron el modelo de crecimiento anterior. Los programas de ajuste estructural y austeridad en las décadas de 1980 y 1990 tuvieron grandes consecuencias en lo que respecta a estándares de vida y niveles de pobreza crecientes. Establecieron cargas muy pesadas sobre las mujeres que recibían bajos ingresos, en particular al aumentar el trabajo de cuidado sin remuneración.

Los costos fueron importantes. Para mediados de la década de 1990, al menos 57 países en vías de desarrollo habían empobrecido su ingreso *per cápita* por debajo de los niveles de 15 años atrás y, en algunos casos, más que 25 años atrás. Incluso en los casos

más exitosos de ajuste estructural, el dar rienda suelta a las fuerzas del mercado llegó demasiado lejos. En casi todos los países en los que no se puso límite a las fuerzas del mercado, crecieron la pobreza y el desempleo, se deterioraron los derechos del trabajador, se disparó la desigualdad y aumentó la inestabilidad financiera y económica.

El libre mercado y las fuerzas financieras siguieron dominando en la mayor parte del mundo, incluso después de las crisis de 1998-2000 y, peor aún, durante la crisis actual que comenzó en el 2007, aunque no en la misma medida en todas partes. Los países asiáticos construyeron un éxito económico sorprendente durante las últimas décadas basándose en una filosofía diferente, con una gestión pública-privada más fuerte y un mayor control del mercado. Esto se vio reforzado por la experiencia de la crisis financiera de 1998-2000 cuando el PBN de Asia cayó abruptamente. Como parte del proceso de recuperación, la mayoría de estos países adoptó una serie de políticas económicas audaces y creó o fortaleció las instituciones y políticas regionales. Los países asiáticos estaban decididos a no tener que volver a pedir dinero al FMI o al Banco Mundial y, para evitar hacerlo, crearon facilidades de financiamiento regionales, acumularon muchas reservas de divisas, introdujeron y fortalecieron controles de capital y prepararon planes económicos regionales integrados con monitoreo y revisiones periódicas. Sin embargo, a pesar del rápido crecimiento económico, aumentó la desigualdad entre hogares, así como la desigualdad de género en el mercado de trabajo y continuaron las bajas tasas de nacimiento de niñas. No obstante, se está consolidando la protección social en Asia y la idea de tener derechos sociales y económicos garantizados tiene cada vez más vigor.

América Latina, otra región muy afectada por las crisis financieras, también creó integración regional para expandir los mercados internos y realizó inversiones para mejorar los estándares de vida. Esas reacciones posibilitaron la existencia de políticas nacionales que estimularan un crecimiento más rápido y redujesen las consecuencias de la crisis de los años 2008 y 2009.

En los países europeos, la austeridad había ya comenzado a amenazar el crecimiento económico mientras que, en el resto del mundo, mejoraba la protección social a medida que los mercados se estancaban. El crecimiento se desaceleró en China e India y esto, a su vez, provocó la baja de precios de los bienes básicos de consumo en África. Excepto para los ricos, el panorama para el resto de las personas es desalentador.

### ***Solucionarlo y prepararnos para el futuro***

No es demasiado tarde, a pesar de que el desempleo, en especial el de los jóvenes, se encuentra en niveles récord. La crisis continúa y actualmente se está agravando. Podemos aprender de lo que sucedió en los Estados Unidos y en el Reino Unido en la década de 1930. Podemos aprender de experiencias más recientes en los países en vías de desarrollo, en especial de China, India y otros países asiáticos con su rechazo, su “nunca más” a la austeridad ortodoxa y la adopción de políticas keynesianas nacionales y controles, junto con diferentes mecanismos de respaldo y acciones regionales. También podemos aprender de América Latina y África y de Canadá y de algunos países de Europa.

Las experiencias de estos países demuestran con claridad que existen alternativas. Pero estas alternativas sólo se pueden lograr a través de nuevas perspectivas, nuevas políticas y acciones con respaldo mutuo en diferentes áreas fundamentales, a nivel nacional e internacional:

- *Generar empleo pleno y trabajo digno* como objetivos principales y prioritarios a nivel nacional e internacional.

- *Prestar más atención a la igualdad de género* y a la movilización de las mujeres como fuerza de crecimiento y cambio.

- *Invertir en servicios de cuidado de alta calidad.* Salud, nutrición y educación básica para todos los niños y grupos vulnerables para que haya equidad y productividad en el futuro.

- *Reducir la desigualdad* como un paso para lograr una sociedad más justa y dinámica, con menos pobreza y más solidaridad social.

- *Controlar a los bancos y al sector financiero* para que presten servicios y no dueños de la economía real.

- *Consolidar la acción internacional* para respaldar la recuperación así como también para lidiar con el flagelo del desempleo, la desigualdad y el cambio climático para que haya crecimiento sustentable a largo plazo.

- *Fortalecer las instituciones internacionales* para que representen más a los países emergentes y a otros países en vías de desarrollo.

- *Movilizar la conciencia pública y el respaldo político necesarios* para estas alternativas.

### **■ Desempleo: una tragedia humana, una triple pérdida**

En la actualidad, más de 24 millones de personas se encuentran desempleadas en Europa, más de 17 millones en la Eurozona y casi 3 millones en el Reino Unido, estas son cifras que aún a principios del 2012 parecen seguir aumentando. Los porcentajes de la fuerza de trabajo desempleada en febrero del 2012 fueron muy altos con un 23% en España, 19% en Grecia, con un promedio del 10,8% en la Eurozona y apenas por encima de un 10% entre los 27 países de Europa en su totalidad. El desempleo más bajo se da en Austria y los Países Bajos, inferior al 5%.

El desempleo en Europa se encuentra un 50% por encima del que había a comienzos del 2008, cuando afectaba a 16 millones de personas. El mismo creció abruptamente desde cuando se profundizó la crisis económica. En la actualidad, puede que la cifra más alarmante sea la de la tasa de desempleo juvenil: alrededor de un 22% para personas de menos de 25 años, más de uno de cada cinco, sin contar los que estudian a tiempo completo<sup>2</sup>.

2 Banco Mundial. “World Development” Report 2012 in *Gender Equality and Development*. Washington D.C. El Banco Mundial, 2012,

A nivel mundial, existe una gran necesidad de crear puestos de trabajo, a pesar de que las tasas de desempleo suelen ser más bajas. El último informe de la OIT<sup>3</sup> sugiere que el desempleo mundial ha llegado a 200 millones, 27 millones más que al comienzo de la crisis, y aún sigue aumentando. El desempleo alcanza el 6% del total de la fuerza de trabajo mundial, con muchas más personas que trabajan por sueldos bajos en el sector informal o en áreas rurales. El total de jóvenes desempleados entre 15-24 años ha llegado a 75 millones, 4 millones más que en 2007.

Desde 1950 a 1973, el desempleo promedio se encontraba muy por debajo del 3% en el Reino Unido y en el resto de Europa. Dado que las políticas de empleo perdieron prioridad, aumentó el desempleo. Como las políticas nacionales e internacionales cambiaron para volverse políticas de libre mercado, el desempleo en Europa subió a un promedio del 6% desde 1974 a 1983<sup>4</sup>. Durante la década de 1980, la globalización y los cambios en el dominio financiero durante el proceso de globalización llevaron a que aumente el desempleo para llegar a un promedio del 9,2% entre 1984 y 1993.

Esta primera etapa de estímulo y recuperación en 2009-2010 tuvo efectos positivos, que no se deberían dejar de lado ni minimizar. Tanto en el nivel nacional como internacional, los gobiernos actuaron mucho mejor que durante la crisis de la década de 1930. El estímulo representó un total de aproximadamente 1,7% del PBI<sup>5</sup> mundial. Los bancos recibieron un gran rescate financiero, que le costó a Europa y a los Estados Unidos un monto equivalente a un sexto del PBI mundial. Y desde un punto de vista más positivo, los bancos nacionales de desarrollo, regionales y multilaterales aumentaron significativamente sus préstamos.

Sin embargo, la primera falla fue que no se mantuvo dicho estímulo. La segunda fue que no estaba respaldado por medidas para revisar

y mejorar el control y la regulación de los bancos. Y sólo se realizaron acciones limitadas para abordar las peligrosas tendencias que acompañaban a la globalización financiera, la creciente desigualdad y la “precarización” en el mercado de trabajo; esta fue la tercera falla. El hecho de que las mujeres y el cuidado casi no fueran considerados, si es que se los consideró, fue otra falla más.

Se deberían haber tomado medidas más audaces y abarcativas, pero no se tomaron, o al menos no en Europa ni en los Estados Unidos. La mayoría de los gobiernos evitaron tomar medidas especiales para atenuar las consecuencias provocadas por la crisis en el mercado laboral. Coordinados por las organizaciones internacionales en la crisis del 2008, los gobiernos actuaron como banquero de último recurso, y no como empleador de último recurso para proteger a los trabajadores y estimular el empleo. En este sentido, la forma de abordar el mercado laboral fue totalmente diferente a la forma de abordar cuestiones financieras o de capital. Los bancos ganaron, pero la gente sufrió. Y lo que es más grave aún, la falta de una acción más amplia hizo que la crisis aún continuara.

Los problemas graves y continuos con la deuda pública en el Reino Unido y con la deuda del euro en la euro zona acentuaron esta situación. En lugar de respaldar medidas que apuntaran a un mayor crecimiento y más empleo en una trayectoria que redujese la proporción entre deuda pública y PBI, los gobiernos recortaron drásticamente el gasto público. Esto, a su vez, desaceleró el crecimiento e hizo que fuese más difícil (por no decir casi imposible) reducir la proporción entre deuda pública y PBI. Europa se encontró cada vez más aprisionada en la trampa de “cero crecimiento, bajo crecimiento”, ajustando las tuercas de la austeridad, mientras la reducción de deudas y déficit avanza de forma incluso más lenta, si es que avanza. Este es un concepto económico y aritmético erróneo, y hace

3 OIT. *Global Employment Trends 2012: preventing a deeper job crisis*. Ginebra: OIT, 2012 (accedido el 25/1/2012)

4 Maddison, A. *The World Economy, Volume 1: A Millennial Perspective*, Volume 2: *Historical*. Paris: OCDE., 2006

5 Torres, R. 'Incomplete Crisis Responses: Socio-Economic Costs and Policy Implications' in *International Labour Review*, 2010, Vol.149-2, páginas 227-237.

caso omiso descaradamente de las lecciones que nos enseña la historia.

### ***Empleo: prioridades para la acción***

1. La creación de empleo, especialmente para los jóvenes, debería convertirse en una de las prioridades de la política macroeconómica para la recuperación, y no debería quedar como una consecuencia derivada de la reactivación del crecimiento económico. Una solución clave para la crisis laboral actual son las políticas fiscales expansionistas, no la austeridad.

2. Se debería establecer un objetivo para la creación de empleo y asociarlo con un objetivo para la reducción de la cantidad de desempleados y de la tasa de desempleo. A mediano plazo, un objetivo razonable podría ser el 5% de desempleo como máximo (es decir, el nivel en el que se encontraba Europa hace cinco años). En los Estados Unidos, el nivel de desempleo sigue siendo alto (8,5%), si bien se redujo al 9,5% del año pasado. Debería haber un objetivo por separado para el desempleo juvenil.

3. Las acciones que apuntan a la creación de empleo deberían adoptar tres formas:

a) la adopción de incentivos y directivas para aumentar el empleo tanto en el sector público como en el privado.

b) el fomento a la producción en industrias y servicios con alta generación de empleo, tanto en el ámbito público como privado, especialmente en pequeñas empresas y en el sector de cuidado de la salud.

c) la adopción de programas especiales a corto y mediano plazo para la expansión del empleo. Se debería calcular el costo neto de dichos programas, tomando en cuenta los ahorros que se lograrían en beneficios por desempleo y otros.

4. Es necesario que la creación de puestos de trabajo sea una prioridad, pero debe implicar la creación de trabajos decentes que le permitan a la gente ganarse la vida con dignidad y cumpliendo con sus derechos laborales, así como también con su derecho a tener

un trabajo para ganarse la vida y a combinarlo con las responsabilidades del cuidado de los niños, de los enfermos y de las personas frágiles de la tercera edad.

### ■ **La construcción de economías solidarias, basándose en la igualdad de género**

Prácticamente todas las economías se ven afectadas por persistentes desigualdades de género en los mercados laborales y en la toma de decisiones dentro del sector gubernamental y empresarial. Si bien la participación de la fuerza laboral femenina aumentó en la mayoría de los países, la mayoría de las mujeres siguen quedando confinadas a unos pocos trabajos de relativamente baja paga, considerados “no calificados”. Existen más probabilidades de que una mujer tenga un trabajo precario que un hombre, así como también de que sufran pobreza en la vejez. En todo el mundo, sólo alrededor del 17% de los parlamentarios son mujeres y la misma cifra se aplica a la cantidad de puestos de ministros ocupados por mujeres. En la mayoría de los países, sólo una pequeña minoría de los miembros del directorio de grandes empresas son mujeres.

Una de las razones claves de esta desigualdad es que las mujeres y las niñas, incluso en los países más ricos, tienden a ocuparse mucho más del trabajo no pago de cuidar a sus familias y comunidades, en comparación con los hombres y los niños. Se considera que este trabajo no pago es una responsabilidad<sup>6</sup> de las mujeres, aunque algunos hombres ayuden con algunas tareas. Por ejemplo, en Suecia las mujeres invierten el doble de tiempo que los hombres en el cuidado de los niños, 4,6 veces más en Ghana y 6 veces más en Pakistán. En promedio, como resultado de la doble carga de trabajo pago y no pago, en la mayoría de los países las mujeres trabajan en total más cantidad de horas que

6 Razavi, S. y S. Staab (eds). *International Labour Review*, 'Underpaid and Overworked: A Cross-National Perspective on Care Workers', 149 (4) 2010. Edición especial



los hombres, y las mujeres con ingresos bajos y medios son las más afectadas.

Ya sea que la pérdida de trabajo afecte a hombres o a mujeres, generalmente se espera que sean las mujeres quienes lidien con las consecuencias: que cuiden a sus familias, que cocinen más en su casa en lugar de comprar comida hecha, que cultiven más en sus huertas, que confeccionen prendas de vestir en lugar de comprar vestimenta hecha. En otras palabras, se espera que traten de encontrar una forma adicional de ahorrar dinero o de ganar dinero en la economía informal. Y a menudo, además de realizar todo esto, se espera que intenten consolar a los maridos deprimidos o a los adolescentes enojados y frustrados, y a los niños hambrientos que lloran. Con frecuencia, a este concepto se lo describe como “estrategias para el abordaje de problemas”, pero a menudo son más amplias y abarcan “medidas de desesperación” (incluyendo trabajo sexual) y sus esfuerzos a veces se topan con la violencia de hombres frustrados ante su incapacidad de ser el sostén económico de la familia.

En estos últimos años, la necesidad de cuidado ha aumentado mientras que su oferta pública se ha reducido. En todo el mundo se solicita que las mujeres y las niñas (especialmente aquellas de bajos y medianos ingresos) sean quienes intenten cubrir esta brecha y brindar una red de seguridad de último recurso. A menudo esto pone en peligro la salud, la educación y la capacitación de mujeres y niñas, así como también su capacidad de garantizar un trabajo pago decente y, más aún, de desempeñar un rol más importante en la toma de decisiones dentro del ámbito político y de negocios. Esta presión socava todo progreso que se haya podido lograr en pos de la igualdad de género y del bienestar de todos, tanto de hombres y niños como de mujeres y niñas.

Con gran frecuencia, las mujeres reciben muy poca ayuda del Estado para cuidar a

sus familias en tiempos difíciles, si bien en Noruega y en Suecia se invierte más del 2% del PBN por año para dichos servicios (mucho más que en cualquier otro país<sup>7</sup>). Y aunque los gobiernos han brindado un estímulo fiscal para contrarrestar las tasas decrecientes de crecimiento y el aumento del desempleo, generalmente se han concentrado en la infraestructura física y de transporte, pero no en la infraestructura social. Y cuando el estímulo fiscal se convierte en austeridad fiscal, se empiezan a recortar servicios públicos y transferencias de ingresos. La mayor parte de esta carga recae sobre las mujeres<sup>8</sup>. De hecho, se sacrifican los derechos de las mujeres y de los niños en nombre de la credibilidad de los mercados financieros.

En contraste con todo lo expuesto, la crisis actual debería convertirse en una oportunidad para que hubiera cambios más radicales. Esta es una de las alternativas reales. Es necesario volver a equilibrar las economías y las sociedades, reconociendo que tanto hombres como mujeres, por igual, necesitan tiempo para brindar un cuidado no pago y tienen el derecho a un trabajo pago digno que se pueda combinar con sus responsabilidades de cuidado sin perjuicios. También existe la necesidad de construir sistemas por medio de los cuales la prestación de cuidado se comparta de forma más equitativa entre familias, comunidades, negocios y Estados, así como también entre mujeres y hombres, niñas y niños. Esta cuestión se volverá cada vez más urgente conforme la proporción de adultos mayores aumente en las próximas décadas y su cuidado se vuelva aún más importante. Se calcula que en los próximos 30 años, la población mayor a 65 años será más del doble que la actual (pasando de 500 millones a 1.300 millones). Se espera que Europa sea el continente más “avejentado”, con 1 de cada 4 personas mayor a 64 años y 1 de cada 7 mayores a 75 años.

7 OCDE. “Public spending on child care and early education”. Base de datos de familia de la OCDE. 2011. Paris: OCDE (accedida el 13/2/2012)

8 OCDE “Ensuring quality long term care for older people”, *Policy Brief*. Marzo 2005. Paris: OCDE (accedido el 13/2/12)

### ***Economías solidarias: prioridades para la acción.***

1. Reconocer la importancia de brindar servicios de cuidado público y de alta calidad para lograr la igualdad de género y el bienestar es el punto de partida para la formulación de alternativas.

2. Es necesario analizar las diversas formas de brindar estos servicios de cuidado (no pagos, pagos públicos y pagos privados) para tomarlas como un indicador clave, tan importante como un balance financiero o como la producción de bienes y servicios negociables. Los servicios pagos públicos son especialmente importantes, ya que se pueden brindar de forma gratuita o a un costo razonable, y hay más probabilidades de que brinden trabajo decente<sup>9</sup>.

3. La expansión de las prestaciones del sector público para servicios de salud, educación y cuidado de niños, discapacitados, enfermos y personas frágiles de la tercera edad, desempeña un rol importante para alcanzar los objetivos de creación de trabajo de manera equitativa para ambos géneros.

4. Se debe expandir el alcance de la inversión pública para que abarque no sólo la infraestructura física, sino también la infraestructura social, incluyendo los servicios de cuidado.

5. A largo plazo, es necesario volver a equilibrar las economías y las sociedades, para brindarle reconocimiento al hecho de que tanto mujeres como hombres necesitan tiempo para brindar servicios de cuidado no pagos.

6. Muchas organizaciones de mujeres en todo el mundo ya están reclamando este tipo de prioridades y de transformaciones. Una recuperación para todos debe incluir las voces y el conocimiento de las mujeres con experiencia diaria en intentar combinar los servicios de cuidado con el trabajo para ganarse la vida. Es hora de que quienes diseñan las políticas económicas también aprendan esa lección.

58

### **■ Reducción de la desigualdad: una recuperación para todos, no solo para unos pocos**

A comienzos del siglo XXI, los niveles de pobreza y desigualdad son sorprendentes, tanto en el nivel mundial como nacional. El 20% más rico del mundo disfruta de más del 70% de los ingresos mundiales, mientras que el 20% más pobre sólo obtiene un mísero 2%.

El 1% más rico (61 millones de individuos) obtuvo la misma cantidad de ingresos que los 3.500 millones de personas más pobres (56% de la población mundial). En el extremo inferior de la escala, 2 de cada 5 individuos de la población mundial viven por debajo de la línea internacional de la pobreza (USD 2 por día) y, de ellos, mil millones de individuos viven en pobreza extrema (es decir, sobreviven con menos de USD 1,25 por día<sup>10</sup>).

Aunque muchos de los súper ricos casi no noten que los precios aumentan, los pobres verdaderamente lo sufren. Los precios de los alimentos locales aumentaron, en promedio, 80% (comparado con los precios del 2007). El impacto que tuvo el alto precio de los alimentos en las familias pobres fue devastador, provocando un aumento de hambre y desnutrición que tiene un impacto irreversible en la vida de los niños. Además, las medidas de austeridad redujeron el gasto público en bienes y servicios sociales en muchos países, en el momento en el que más se los necesita.

Aquellas personas con mayores ingresos en el Reino Unido han seguido enriqueciéndose a pesar de la crisis financiera. El típico jefe de FTSE ganó 75 veces más que el típico empleado en el 2006 (y el aumento de salario de un año fue de £400.000 comparado con el aumento del empleado, de aproximadamente £700<sup>11</sup>). Estas brechas se siguieron ampliando y en el período 2010-2012 los ingresos de los

9 Budig, M. y J. Misra. "How Care Work Employment Shapes Earnings in a Cross-National Perspective". *Background paper, Programme on Gender and Development*, UNRISD. Ginebra: UNRISD (accedido el 13/2/12) 2008.

10 Ortiz, I. y M. Cummins. "Global Inequality: Beyond the Bottom Billion – A Rapid Review of Income Distribution in 141 Countries." *Social and Economic Policy Working Paper*. Nueva York: UNICEF. 2011.

11 Peston, R. *Who runs Britain and who is to blame for the Economic Mess we are in?* Londres: Hodder y Stoughton, 2008.p. 10.

funcionarios públicos se congelaron y luego se mantuvieron al 1% aunque la inflación había aumentado.

Un estudio reciente de la OCDE mostró que la desigualdad de ingresos entre personas en edad laboral en el Reino Unido desde la década de 1970 aumentó más rápido que en cualquier otro país rico del mundo. En el 2008, los ingresos del 10% más rico eran alrededor de 12 veces mayores que aquellos del 10% más pobre del Reino Unido (un aumento de 8 veces en 1985). En otros países desarrollados, la brecha alcanza un nivel de 9 a 1.

La participación de los súper ricos del Reino Unido (es decir, el 0,1% más rico) en el PBN en el 2005 fue del 14,3% (es decir, duplicaron su participación del 7,1% en 1970<sup>12</sup>). Aproximadamente la mitad del 1% de individuos con mayores ingresos se encuentra en el sector financiero<sup>13</sup>. Y mientras los mayores ingresos se elevaron significativamente<sup>14</sup>, el Estado hizo cada vez menos por achicar esta brecha. Desde mediados de los '70 hasta mediados de los '80, el sistema de beneficios impositivos compensó más del 50% del aumento de la desigualdad de ingresos. Actualmente, sólo alcanza el 20%.

La desigualdad extrema en la distribución de la riqueza mundial hace que muchas personas en Europa cuestionen el modelo actual de desarrollo (¿desarrollo para quién?) y la acumulación de beneficios principalmente en manos de los más ricos. El descontento social se vuelve cada vez más generalizado en Europa y en todo el mundo, y los gobiernos pierden legitimidad. La OIT ha creado un "índice de descontento social", en el cual se destacan los niveles mundiales de descontento relacionado con el desempleo, el empeoramiento de los estándares de vida, la falta de confianza en los gobiernos y la percepción de que el peso de la crisis no se comparte de manera justa. El

informe *World of Work Report 2011*<sup>15</sup> de la OIT advierte sobre un empeoramiento significativo del descontento social en más de 45 de los 118 países encuestados.

Existen argumentos robustos a favor de una mayor igualdad. El primero es la justicia social. El segundo, los argumentos políticos y económicos. Además, la desigualdad es disfuncional desde un punto de vista económico. Cuando el consumo se encuentra altamente concentrado en los grupos de mayores ingresos, la economía se vuelve ineficaz, cada vez más inestable y, tal como lo ha demostrado el FMI, más lenta para recuperarse de una crisis.

Tal fue el caso durante los felices años '20, que llevaron luego a la gran depresión y provocaron una crisis financiera, de la cual sólo se logró salir por medio del *New Deal* (Nuevo Acuerdo) y de las subsiguientes políticas de posguerra. Estas políticas de posguerra aumentaron los ingresos de la gente y la demanda nacional, mejoraron el capital humano, el empleo productivo y fomentaron el crecimiento económico, manteniendo la desigualdad de ingresos bajo control y controlando también a quienes recibían ingresos más altos. Entonces, los gobiernos se involucraron más en garantizar educación universal, cuidados médicos, asistencia social y vivienda, niveles mínimos de jubilación y el cumplimiento de las leyes laborales y contra la discriminación. Todo volvió a funcionar. Las poblaciones de Europa, Japón, América del Norte, Australia y Nueva Zelanda experimentaron una prosperidad creciente sin precedentes en toda la historia.

La lección aprendida es que se pueden reducir los extremos de desigualdad (y se pueden reducir rápidamente) si existe un compromiso por parte de los gobiernos. Hoy necesitamos un incentivo similar. Se necesita un *New Deal* tanto para países desarrollados como para países en vías de desarrollo,

12 Atkinson, A., T. Piketty, y E.Saez. "Top Incomes in the Long Run of History", *Journal of Economic Literature* 2011, 49:1, 3-71

13 Philippon, T. y A. Reshef. "Wages and human capital in the U.S. financial industry: 1909-2006". *Documento de trabajo 14644*. Cambridge, MA: Oficina Nacional de Investigación Económica. 2009.

14 Income Data Services. *Directors' Pay Report 2011*. Londres: IDS. 2011

15 OIT *World of Work Report 2011*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo, páginas 12-17 (accedido el 8/3/2012). 2011.

con el cual todos compartan los beneficios del crecimiento. Es necesario que tengamos un contrato social justo e imparcial para el siglo XXI. Una recuperación “más humana” debería ser inclusiva, ampliar las oportunidades de empleo, respaldar los servicios de salud y educación y brindar protección social para aquellos que viven por debajo de la línea de la pobreza. Dicha recuperación priorizaría a los niños, a las mujeres y a las familias con mayores desventajas como cuestión de justicia económica y social. Si bien durante la década de 1980 y 1990, aproximadamente 70% de los países desarrollados y en vías de desarrollo experimentaron un aumento en la polarización de los ingresos, durante la última década, en muchos países en vías de desarrollo se redujeron significativamente los niveles de desigualdad por medio del cumplimiento de algunas o de todas las políticas enumeradas a continuación<sup>16</sup>. Algunos de los cambios más importantes se registraron en Brasil, Argentina, Perú y México, así como también en Tailandia, Corea del Sur, Malasia y alrededor de otros treinta países en vías de desarrollo, incluyendo algunos de la región de África Subsahariana.

Este nuevo modelo de política combina algunos objetivos ortodoxos (tales como baja inflación, bajo déficit presupuestario y poca deuda pública) con algunos enfoques innovadores en el ámbito de las políticas fiscales y monetarias anticíclicas, un sistema tributario progresivo, tasas de cambio administradas, menor dependencia de capitales extranjeros, una regulación bancaria más estricta, un mejor rol desempeñado por los bancos públicos nacionales, control de capital y diversificación del comercio.

60

También se registraron mejoras significativas en el ámbito de la educación (en el nivel promedio de educación y la desigualdad educativa). De hecho, uno de los factores que

más fomentó la reciente disminución de la desigualdad de salarios fue el mayor respaldo a la educación pública de nivel secundario y superior, tal como se pudo observar durante los últimos 15 o 20 años en la mayoría de los países de América Latina, así como también en Corea del Sur, Malasia y Tailandia. Estos esfuerzos aumentaron la oferta de trabajadores calificados y redujeron la “prima de calificación”. Asimismo, las políticas del mercado laboral fueron radicalmente diferentes de aquellas adoptadas en el pasado. En primer lugar, hubo un claro fomento para volver a formalizar el empleo, para fortalecer los convenios colectivos de trabajo, el aumento de los salarios mínimos y la adopción de otras medidas beneficiosas para los trabajadores. Finalmente, un elemento importante para la reducción de la desigualdad en el enfoque de esta nueva política fue la protección social y la asistencia social (es decir, asignaciones por hijos, transferencias condicionales de dinero, esquemas de trabajo público, jubilación no contributiva para los ancianos pobres, etc.). Como resultado, en la actualidad, aproximadamente 85 millones de personas solamente en América Latina reciben algún tipo de transferencia de asistencia social altamente compensadora.

Incluso en estos virtuosos países en vías de desarrollo, aún queda mucho por hacer para reducir la desigualdad de los ingresos en los años venideros. De hecho, la mayor parte de su reciente disminución de desigualdad no fue gracias a una reducción de “las causas estructurales de la desigualdad”, tales como una distribución desigual de la tierra, de otros activos productivos, créditos y oportunidades, de la eliminación de las ineficiencias del mercado y de la disminución de las diferencias de ingreso por motivos espaciales, étnicos, y entre zonas rurales y urbanas. Tailandia (en donde se intentó reducir la desigualdad

16 Para mayor detalle, dirigirse a Cornia, G.A. y B. Martorano. “Democracy, the New Left and Income Distribution in Latin America over the last Decade”, 2011, en Valpy Fitzgerald, Judith Heyer y Rosemary Thorp, *Overcoming the Persistence of Inequality and Poverty*, Basingstoke: Palgrave Macmillan, páginas 172-199, así como también en Cornia, G.A. y B. Martorano 2012 *Development policies and income inequality in selected developing regions, 1980-2010*, Documento de información del Informe sobre el comercio y el desarrollo de la UNCTAD. 2012

entre zonas rurales y urbanas) y Malasia (en donde se redujeron las diferencias interétnicas) son excepciones evidentes. Por lo tanto, en estos países también existe la posibilidad de responder a la crisis mundial por medio de un mayor empeño en la reducción de la “desigualdad estructural”, una decisión que simultáneamente fomentaría la igualdad y el crecimiento. Los resultados positivos alcanzados durante la última década tanto en el nivel de crecimiento como de igualdad deberían alentar a quienes diseñan las políticas a actuar también en este ámbito.

### ***Reducción de la desigualdad: prioridades para la acción***

1. Es necesario que la reducción de los extremos de desigualdad vuelva a ser una prioridad de la política, tanto nacional como de instituciones y organismos internacionales.

2. Es necesario que el enfoque macroeconómico (especialmente en el ámbito de políticas fiscales, monetarias, de gestión de deuda y de tipo de cambio, así como también en el ámbito de regulación bancaria y control de capital) se concentre en las políticas anticíclicas de generación de empleo (y no en las medidas procíclicas de austeridad), tanto en los países ricos como en los más pobres. Tal como lo demuestra la experiencia de China durante las últimas dos décadas, el crecimiento rápido no es garantía de una rápida reducción de la desigualdad. Por lo tanto, es necesario evaluar las políticas que fomentan el crecimiento no sólo desde el punto de vista de su tasa de crecimiento, por más importante que esto sea, sino también desde el punto de vista de su capacidad para generar empleo y distribución del ingreso.

3. Los sistemas impositivos deberían ser progresivos y se deberían obtener ingresos suficientes como para preservar el equilibrio macroeconómico, financiar de forma no inflacionaria la oferta de bienes públicos, y compensar las transferencias sociales a favor de los grupos más pobres. Se debería hacer una revisión del gasto público para reducirlo en temas que a menudo están ocultos o descuidados: subsidios perversos para la agricultura a gran escala, desarrollo de

combustibles fósiles y gastos militares, por ejemplo.

4. Políticas laborales. Es necesario ampliar la cobertura del sector formal (lo cual implicaría la ampliación de la cobertura del seguro social), haciendo que sea obligatorio emitir contratos escritos y fomentar un cumplimiento más estricto de los estándares laborales. Del mismo modo, es necesario modernizar los convenios colectivos de trabajo, así como también volver a implementar los salarios mínimos (que en la mayoría de los países se redujeron durante las décadas de 1980 y 1990) y mantenerlos en los niveles decentes.

5. Es necesario sustentar los gastos de los servicios sociales, cuando así se requiera, por medio de nuevos esquemas implementados para ampliar la educación (y la salud) para todos. Tal como queda demostrado por una gran cantidad de evidencia, invertir en la educación y reducir la desigualdad educativa son pasos esenciales para lograr un crecimiento con igualdad.

6. Puede que sea necesario realizar transferencias de dinero para grupos vulnerables, conjuntamente con respaldo para la vivienda y cumplimiento de los derechos humanos. Esto implica hacer que los programas y estrategias nacionales de desarrollo se concentren en las formas más expandidas y más dañinas de discriminación que dificultan el alcance de la justicia en la sociedad, ya sea que esto implique lidiar con las brechas de género y las desventajas o la explotación de mujeres y niñas, el descuido de personas con discapacidades, la exclusión de grupos étnicos minoritarios y pueblos originarios, y la marginación de grupos de bajos ingresos y de familias incompletas.

7. Utilizar el desafío planteado por la crisis mundial para empezar a abordar también las causas estructurales de la desigualdad, que casi han desaparecido de la agenda política.

8. Es necesario hacer un seguimiento de la desigualdad como medida de progreso político y económico.

9. Es necesario introducir estas prioridades en las reformas del FMI, el Banco Mundial y la OMC, como parte de las acciones en pos del interés de la mayoría de las personas.

## ■ **Transformación del sector financiero: de ser un mal dueño a ser un buen prestador de servicios**

El sector financiero, tanto nacional como internacional, tiene dos funciones principales. En primer lugar, debería estar al servicio de las necesidades de la economía real. En segundo lugar, debería ayudar a administrar y a mitigar el riesgo.

En las últimas dos décadas no logró ninguna de estas dos funciones. No brindó la suficiente financiación sustentable para sectores claves como el de las pequeñas y medianas empresas (PyME) o infraestructura, especialmente inversiones ecológicas. En general, no logró financiar la vivienda de manera adecuada y sostenible, especialmente para las personas más pobres. Además creó un riesgo, que a su vez provocó una gran cantidad de crisis costosas, comenzando en el mundo en vías de desarrollo con la crisis de la deuda en América Latina, que llevó así a la década perdida del desarrollo en dicha región, continuando en Asia Oriental en 1997/8, así como en otros tantos países. Desde el 2007, la región desarrollada del Atlántico Norte ha experimentado una gran crisis, que tuvo efectos importantes en el resto del mundo en algunos períodos.

Esto no es inevitable. Cuando el sector financiero esté bien regulado y controlado, y cuando los bancos públicos estén bien administrados y tengan un rol importante, el sector financiero también desempeñará un rol positivo en respaldar y no en socavar la economía real. Algunos ejemplos son: Europa y los Estados Unidos en la etapa posterior a la Segunda Guerra Mundial y muchos países en vías de desarrollo (tales como Brasil e India) en ese entonces y en la actualidad. La experiencia positiva queda clara tanto para instituciones públicas en Europa, tales como el Banco Europeo de Inversión (BEI) entre las regionales, y el Banco Alemán de Desarrollo KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) entre las nacionales, como en países en vías de desarrollo, tales como el BNDES (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social) en Brasil.

Por consiguiente, los países necesitan un sector financiero mucho más pequeño,

más simple, más transparente y responsable, concentrado en brindar préstamos a la economía real y no en obtener ganancias exorbitantes y salarios excesivamente altos para los empleados del sector financiero. Si no se logra realizar esta transformación, se hará cada vez más difícil (por no decir imposible) financiar un crecimiento equitativo y sustentable. Una economía real debilitada y proclive a las crisis vela por los intereses del sector financiero, ¡cuando lo que en verdad debería ocurrir es lo opuesto!

La buena regulación debe estar complementada por un sistema impositivo eficaz para el sector financiero, que no haya estado lo suficientemente gravado (de hecho, el sector financiero no paga Impuesto al Valor Agregado). Existe una propuesta interesante, que se basa en las ideas de Keynes y Tobin, y que cada vez reciben más apoyo, especialmente en Europa. Implicaría que todas las transacciones financieras quedaran sujetas a un impuesto muy pequeño: la propuesta actual de la Comisión y el Parlamento europeos es que el impuesto sea del 0,01% sobre todos los títulos valores, y un monto más reducido para los derivados. Dicho impuesto haría que el sector financiero pudiera realizar una contribución más justa en pos de la recuperación de la crisis (que él mismo contribuyó tanto a provocar). Así, los gobiernos obtendrían ingresos significativos para la consolidación fiscal y/o para invertir en un crecimiento más sustentable. A su vez, el impuesto desalentaría aquellas actividades más especulativas, reduciría el riesgo de futuras crisis y aumentaría los ingresos de forma más progresiva que cualquier otro impuesto.

### ***Transformación del sector financiero: prioridades para la acción***

1. Es de máxima prioridad que el sector financiero sea regulado de manera efectiva. Esto implica que exista la misma regulación integral en todo el sector financiero, que incluya al sector bancario fantasma no regulado, que en los Estados Unidos y en Europa es más grande que el sector bancario.

2. Que la regulación dé suficiencia de capital y que el apalancamiento y la liquidez sean rigurosos y anti-cíclicos (para compensar

al patrón del auge y caída natural de los mercados financieros y de los bancos, tan dañinos para la economía real).

3. Se debería desalentar la actividad especulativa en la que los riesgos sociales creados tengan más peso que cualquier beneficio posible de la economía real. Las actividades bancarias deberían ser reguladas como para separar los servicios bancarios básicos de las actividades más riesgosas, como sucedió en los Estados Unidos en la década de 1930 con la Ley Glass-Steagall.

4. La política pública debería centrarse en la reforma de los sistemas de remuneración de los banqueros para que se basa en el rendimiento a largo plazo en lugar de hacerlo en resultados a corto plazo.

5. Debería reducirse la influencia y el poder poco saludable que tiene el sector financiero sobre los reguladores y políticos. Esto, junto con la reforma de financiación de los partidos políticos, daría más autonomía a los políticos para velar por los intereses del pueblo y no por los del sector financiero.

6. La buena regulación debe estar complementada por un sistema tributario eficaz para el sector financiero, como el impuesto a las transacciones financieras.

7. Debería haber una expansión significativa de los bancos públicos eficaces, en especial para financiar la inversión (incluyendo la de energía renovable), así como también los sectores que casi no son atendidos por el sector financiero privado, como las PyME. Los bancos estatizados a causa de la crisis podrían volverse bancos públicos. Cuando no existen bancos públicos, es necesario crearlos.

8. Si el sector financiero privado continúa resistiendo la regulación o evita la buena regulación, entonces, la mayor parte del sector financiero debería ser del dominio público: el sector financiero es el vehículo para lograr

un crecimiento justo y sustentable y no para lograr su propio beneficio exclusivo o el de un grupo reducido.

### ■ Acciones de respaldo mediante instituciones internacionales

“Una crisis mundial exige reacción mundial”. Este fue el comienzo del informe de la Comisión Stiglitz, establecida por la Asamblea General de la ONU, presentado ante la ONU por expertos provenientes de las economías más importantes del mundo en el año 2009<sup>17</sup>.

Hasta ahora, la acción mundial ha sido limitada y débil. La necesidad de una respuesta global fue reconocida en la reunión del G-20 en Londres, en marzo de 2009. La acción coordinada en 2009 restauró la recuperación durante aproximadamente un año con el compromiso de llevar a cabo “un programa adicional de respaldo de 1,1 billones para restaurar el crédito, el crecimiento y los puestos de trabajo en la economía mundial”, algo sin precedentes<sup>18</sup>. Sin duda, esto ayudó a mantener el crecimiento mundial en un 4% en el 2010, pero no se mantuvo el esfuerzo y, en el 2011, el crecimiento mundial cayó a 2,8% (una caída de alrededor de \$0,9 billones por debajo del nivel de crecimiento del 4%). El último pronóstico indica que la situación en el 2012 empeora y tiene repercusiones negativas en todas las regiones del mundo<sup>19</sup>.

El mundo sufre la falta de liderazgo y la acción internacional flaquea. Los gobiernos se han concentrado en acciones dentro de sus fronteras o, como sucedió en Europa, en sus vecinos inmediatos. Estas acciones no estuvieron coordinadas a nivel mundial y entonces los programas de austeridad en un país están reduciendo o desacelerando las perspectivas de crecimiento y comercio a nivel mundial.

17 Naciones Unidas. Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System. Nueva York: Naciones Unidas. 2009 Se puede leer en: [http://www.un.org/ga/econcrisissummit/docs/FinalReport\\_CoE.pdf](http://www.un.org/ga/econcrisissummit/docs/FinalReport_CoE.pdf)

18 G-20, Londres, abril 2009, *Final communique*.

19 Naciones Unidas. *World Economic Situation and Prospects 2012*. Nueva York: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas. 2012.

Las pérdidas acumuladas por no llevar a cabo acciones a escala mundial han sido colosales (del orden de un billón de dólares en el 2011 con la posibilidad de pérdidas aún mayores en el 2012 y 2013). En febrero del 2012, el FMI advirtió que la caída abrupta en Europa podría recortar a la mitad la tasa de crecimiento de China, del 8,2% a alrededor del 4%, haciendo que el FMI instara a China a estar preparada para lanzar un estímulo multimillonario en dólares para prevenir la depresión, llevado a cabo a través de presupuestos gubernamentales locales y centrales. Además de estas pérdidas económicas, debemos considerar los grandes costos humanos de la crisis, exacerbados por el retraso de la recuperación.

La dimensión de estas pérdidas resalta los costos de la crisis y los costos continuos de la austeridad. Juntos, con certeza, alimentan la indignación (y más exigencia pública de acciones mundiales). Los gobiernos y los partidos opositores necesitan considerar los costos de la austeridad y trabajar más para realizar más acciones y tomar medidas mundiales más fuertes de respuesta positiva para prevenir las pérdidas.

Todo esto muestra una característica trágica del sistema internacional contemporáneo: la falta de coordinación entre la naturaleza cada vez más globalizada de la sociedad y la economía mundial y la deficiencia e insuficiencia de las estructuras de gobernanza mundiales. Esta deficiencia conlleva a que exista mucha ineficiencia y gigantescos costos humanos en el área social y económica.

Las estructuras de gobernanza actuales fallan en dos aspectos básicos. No son eficaces: no poseen la coherencia y el apalancamiento necesarios para abordar los complejos desafíos de la globalización. Y no son representativas y, por lo tanto, son deficientes en términos de legitimidad: en esencia, todavía reflejan la estructura de influencia y poder económico mundial como sucedía a mediados del siglo XX.

No existen mecanismos mundiales apropiados para controlar periódicamente lo que sucede en la economía mundial, para ayudar a dirigirla continuamente, resolver los

desequilibrios y evitar los estrangulamientos, problemas y, a la larga, las crisis, así como también para intervenir de manera contundente cuando estallan las crisis. Tampoco existe un regulador financiero mundial, a pesar de que el capital es cada vez más global. Un comienzo de un regulador financiero mundial es el del G20 (el Foro de Estabilidad Financiera) pero no es lo suficientemente fuerte ni representativo como para cumplir con su rol fundamental de manera adecuada.

En la actualidad, no existe un mecanismo de coordinación integral y vinculante para cumplir esta función.

El Banco, el Fondo y la OMC brindan maneras de gobernanza para cada área de las relaciones económicas internacionales, pero en temas cruciales, la manera en cómo desempeñaron su rol no hizo que la gobernanza mundial general mejorara. El FMI desempeñó (especialmente en el pasado) su rol de vigilante de una manera que no fue coherente ni imparcial, como declara el *Informe Stiglitz*, centrándose únicamente en contener la inflación y promover la apertura financiera de manera equivocada. El Banco Mundial no priorizó lo suficiente la provisión de bienes públicos internacionales como parte de su préstamo. En muchas oportunidades, la OMC subordinó los objetivos de desarrollo a la apertura comercial, suponiendo (y esto es debatible) que la última generaría desarrollo automáticamente. Además, sus políticas no priorizaron el empleo y la reducción de las graves desigualdades en el mundo.

Además, el Banco y el Fondo tienen estructuras de gobernanza que no reflejan los cambios en la distribución del peso económico y financiero del mundo actual. En especial, en términos generales, no dan lugar a la presencia adecuada de las economías emergentes y a los países en vías de desarrollo. Hoy en día, el número de votos es proporcional a la participación de los países en el capital. Y esta participación, a su vez, se calcula como el promedio ponderado del PBI y otras variables. Esto significa que los países avanzados se quedaron con el 60% de los votos en el FMI en el año 2006 e incluso un poco más en el Banco Mundial. A pesar de que se realizaron algunos cambios ese



año y dos veces más, posteriormente, el efecto total fue aumentar sólo la participación de los países emergentes y en vías de desarrollo al 42% en el FMI y al 47% en el Banco Mundial. Aún así, los mercados emergentes siguieron con minoría de número de votos.

En la OMC, mientras que el principio de gobernanza es el consenso, a decir verdad, la influencia de los principales socios comerciales sigue siendo decisiva.

La índole no representativa de los acuerdos de gobernanza en las áreas económica y social se vio exacerbada por la creciente importancia del Grupo de los 20, que de hecho desplazó a las instituciones financieras internacionales como organismo a cargo de administrar la globalización. Si bien el Grupo incluye ocho países que no son miembros de la OCDE, aún posee claramente un exceso de representación de las grandes potencias económicas de un mundo que ya no existe.

Y más allá de la necesidad de tener una gobernanza más fuerte y más representativa, la lánguida economía mundial, con un crecimiento desacelerado en la mayor parte del mundo y Europa al borde de la recesión, requiere acciones prioritarias.

## ■ Instituciones internacionales

### *Prioridades para la recuperación*

1. *Coordinación mundial de acciones para acelerar la recuperación.* La acción coordinada en el año 2009 restauró la recuperación durante aproximadamente un año, pero poco tiempo después todos los esfuerzos fracasaron. Es necesario que los líderes de los países desarrollados y emergentes vuelvan urgentemente a realizar esfuerzos coordinados, tal como hicieron en el año 2009 con la perspectiva mundial de recuperación.

2. *Acciones nacionales y regionales, coordinadas con respaldo mundial, para abordar los tres flagelos: el desempleo, los extremos de desigualdad y la sostenibilidad ambiental.* Se necesitan acciones en todas las regiones y en la mayoría de los países para abordar cada uno de estos tres flagelos. Algunas economías plantean estos temas como prioridades, pero

la mayoría se concentra únicamente en lograr un aumento en las tasas de crecimiento, pres-tándole poca atención a los cambios estructurales que resultan necesarios en el patrón de crecimiento si lo que se desea es aumentar el empleo, reducir los extremos de desigualdad y lidiar con el cambio climático y con otras formas de daños al medio ambiente. Todos estos factores son necesarios para lograr establecer un camino con sostenibilidad a largo plazo.

### *Acciones prioritarias para lidiar con el déficit democrático mundial*

3. *Restaurar la postura de las Naciones Unidas frente a la gestión económica y social mundial.* La ONU es la estructura mundial legítima por excelencia. Debería desempeñar un rol central para garantizar la coherencia de las políticas económicas y sociales mundiales y brindar liderazgo para abordar cuestiones generales, con una fuerte orientación hacia el desarrollo. Esto abarcaría más allá de la función coordinadora del ECOSOC (un organismo amplio y difícil de manejar, que hasta ahora ha resistido los esfuerzos de reforma). En cambio, se debería adoptar la propuesta planteada en el *Informe Stiglitz* de crear un nuevo Consejo Económico y Social, establecido en el más alto nivel de la ONU, relativamente pequeño de tamaño, constituido por miembros elegidos de acuerdo con los diversos distritos electorales para garantizar que haya una amplia representatividad. Este nuevo Consejo debería contar con la ayuda de un Panel de Expertos, compuesto a su vez por especialistas de todos los continentes y un grupo de especialistas que brinden respaldo en todo el mundo. Estos cambios pueden parecer audaces y radicales, pero no lo son si se los contrasta con las deficiencias de la gobernanza mundial tal como funciona hoy en día, sumado a la situación caótica de la economía mundial. ¡Existen otras alternativas!

4. *Reformar la estructura de gobierno del FMI y del Banco Mundial.* Se necesita una nueva distribución de cupos basada en la economía del mundo actual. En el caso del Banco Mundial, la cantidad de votos también

debería estar relacionada con el grado de compromiso del país en la búsqueda de los objetivos de la institución: contribuciones de los donantes a la Agencia Internacional para el Desarrollo (IDA) y niveles de uso de las facilidades crediticias para los prestatarios.

5. *Un uso más generalizado del voto por doble mayoría*: es decir, el requisito de que para tomar ciertas decisiones importantes se requiera un cierto porcentaje de respaldo tanto de la participación como de los miembros. Este método ya existe en el FMI, en donde por ejemplo se requiere el 85% de la cantidad total de votos y una mayoría del 60% de los miembros para enmendar el Convenio Constitutivo. Ampliar este concepto para que incluya otras decisiones esenciales y hacerlo extensivo al Banco Mundial podría contribuir significativamente a cubrir la brecha de legitimidad de ambas instituciones.

6. *Explorar los cambios fundamentales que resultan necesarios para el sistema internacional a largo plazo*. Existen cuatro mecanismos que deberían analizarse tanto desde el punto de vista técnico como político. ii Un Sistema Mundial de Reservas, basado en los Derechos Especiales de Giro (DEG), iii Mecanismos para disminuir las causas de la inestabilidad mundial y establecer políticas anticíclicas de regulación financiera y fiscal, iiii Las modalidades legales y económicas para la cesación de pagos y reestructuración de la deuda, iv Las posibilidades de establecer un Tribunal internacional para la Reestructuración de la deuda.

Ninguna de estas ideas es nueva, pero hasta ahora, a la mayoría de ellas se las ha considerado dentro de un contexto de control y dominio económico occidental. Ahora el desafío es intercambiar conocimientos y analizar nuevas opciones junto con profesionales y líderes políticos de países emergentes. Resulta especialmente importante aprovechar las lecciones aprendidas a partir de la experiencia asiática para establecer o fortalecer las instituciones regionales después de la crisis asiática de 1998-2000.

## ■ Las acciones dicen más que las palabras

La mayoría de estas prioridades para las acciones (por no decir todas) en el ámbito del empleo, en la igualdad de género, en la desigualdad de ingresos, en el control financiero y en la coordinación internacional obtendrá el respaldo de la mayoría de los ciudadanos en los países que las necesiten (mucho más que si se tratara de respaldar la austeridad). Sin embargo, la visión actual errónea de que la austeridad es la solución única y adecuada domina las esferas políticas selectas en Gran Bretaña y en gran parte del resto de Europa. Esta visión se encuentra aún más fortalecida por la creencia de que los mercados financieros van a castigar cualquier desvío de este concepto ortodoxo. Y aquellas personas que desean que el Estado tenga un rol más pequeño y el sector privado desempeñe uno mayor, aprovechan la crisis como una oportunidad para reducir la participación del Estado. Quienes también alientan estas políticas de reducción son las grandes empresas, especialmente en el sector financiero, y quienes tienen algún otro interés económico en los países más desarrollados y creen que los beneficios a largo plazo que les brindará la austeridad serán mayores que cualquier costo que les pueda provocar a corto plazo.

Debido a estas creencias e intereses, no se le presta atención al hecho de que se necesita una acción más fuerte por parte del Estado para restablecer una economía nacional más dinámica, así como también una economía mundial más equilibrada y estable. Esta es la lección que nos enseña el pasado, por un lado, y el presente de los países emergentes más exitosos, como Brasil e Indonesia, India y China. Por lo tanto, una acción regional y mundial más fuerte es una de las principales prioridades de las que se pueden beneficiar los países de todas partes del mundo, y por consiguiente, es necesario que todos ellos la conviertan en parte central de sus propias estrategias económicas nacionales, tanto a corto como a largo plazo. Asimismo, esta acción resulta necesaria para lidiar con el cambio climático y con otras formas de destrucción al

medio ambiente. Esto incluye el respaldo a las regiones y grupos más carenciados de todos los países y el respaldo mundial a los países menos desarrollados para que, en conjunto, formen parte de los resultados.

Los líderes mundiales necesitan recuperar la visión y la determinación para fortalecer y reconstruir un sistema internacional que pueda lidiar con los desafíos del siglo XXI y prevenir otra crisis mundial. Esto implica encontrar maneras de fortalecer las voces más progresistas, las alternativas y mejorar los procesos democráticos a nivel nacional como internacional. Tanto en los Estados Unidos

como en muchos otros países desarrollados, se debe incluir reformas en la financiación de campañas.

Los líderes y periodistas en los medios necesitan ser elocuentes ya que juegan un papel fundamental en la creación del entendimiento y de exigencias de nuevos enfoques. Lo mismo sucede con los profesionales y los alumnos en las escuelas, las universidades y muchas otras ONG y organizaciones religiosas. Todos necesitan llevar a casa el mensaje básico: la austeridad está fallando. Se necesitan enfoques alternativos. Se necesita accionar ahora mismo.



# Crisis económicas y condiciones de trabajo: explorando estrategias progresivas en un contexto mundial altamente cambiante

Jayati Ghosh\*

## I. Introducción

Es ahora bien sabido, sobre todo por las experiencias que los países en desarrollo han venido teniendo desde la década de 1980, que las crisis cambiarias y financieras tienen efectos devastadores sobre la economía real. Aún cuando su origen y evolución es de naturaleza claramente financiera, sus efectos, desafortunadamente, no quedan circunscritos al ámbito de las finanzas. La iliquidez y la ola de quiebras que resultan de una crisis de este tipo derivan en un proceso deflacionario que tiene consecuencias sobre el empleo y los niveles de vida. La implementación de las estrategias tradicionales de estabilización y ajuste tras la crisis no hace más que empeorar la situación. A partir de allí, la sola posibilidad de volver a enfrentar una crisis en el futuro hace que los gobiernos continúen implementando políticas macroeconómicas de carácter restrictivo y contengan el gasto público incluso en sectores sociales clave. Finalmente, la caída en los precios de los activos y la devaluación abren paso al ingreso de capitales, financiando así el traspaso de propiedad de los activos domésticos desde inversores locales hacia inversores extranjeros. Esto a menudo redundo en que importantes recursos y activos nacionales queden bajo el control de capitales internacionales. La desregulación del mercado de trabajo suele profundizarse en el período poscrisis, lo que empeora las condiciones de trabajo y reduce

el poder de negociación salarial, a la vez que promueve el trabajo informal y precario, particularmente entre las mujeres. Si bien estos procesos parecen propios del mundo en desarrollo, durante la década pasada ha quedado demostrado que los países más avanzados también pueden verse afectados por este tipo de patrones. Y cuando eso sucede la probabilidad de contagio es muy alta, pudiendo afectar incluso a aquellos países que parecían exentos de todo tipo de peligro.

No cabe duda que la economía mundial se integró como nunca antes, durante el período reciente de globalización y esto se hizo particularmente evidente con la crisis mundial actual. Si bien esta se inició en el 2008 en el corazón del capitalismo (en Estados Unidos) — un hecho relativamente novedoso —, sus ramificaciones al resto del mundo no tardaron en sentirse. Esta transmisión casi inmediata de los efectos recesivos está estrechamente relacionada con las diversas formas de integración económica que los cambios de política han inducido en todo el mundo, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Los principales mecanismos de transmisión de la crisis fueron: la caída de exportaciones, que afectó la producción de exportación y luego los mercados internos a través de efectos multiplicadores negativos; los cambios abruptos en los flujos de capital, incluyendo a las inversiones de cartera y el crédito bancario externo; las variaciones en el tipo de cambio, al afectar

69

\* Profesora de Economía en el Centre for Economics Studies and Planning School of Social Sciences, Jawaharlal Nehru University, Nueva Delhi. Desde 2002, es Secretaria Ejecutiva de la Network IDEAS. Traducción: Julia Frenkel.

la producción doméstica y los precios; la gran volatilidad de los precios internacionales de alimentos y combustibles; y las restricciones fiscales, que en muchos países derivaron en recortes presupuestarios en áreas sensibles del gasto público, afectando el acceso a los servicios básicos y la calidad de vida.

La tímida recuperación registrada luego de la Gran Recesión del 2009 —tras importantes rescates al sistema financiero y la coordinación de políticas de estímulo por parte de los países del G20—, ciertamente dio un respiro a las economías pero no atacó las causas fundamentales de la crisis. Por el contrario, como los rescates financieros no fueron acompañados por el mayor grado de regulación necesaria, derivaron en un aumento significativo del riesgo moral e hicieron que la carga del ajuste terminara recayendo sobre los presupuestos públicos. Así, estos quedaron sometidos a grandes tensiones —particularmente en los vapuleados países de la periferia de la eurozona—, generando nuevos problemas en términos de sustentabilidad y viabilidad de la deuda pública. La carga excesiva de la deuda pública y privada en gran parte del mundo desarrollado hace que el efecto recesivo del despalancamiento no sea contrarrestado por políticas expansivas, llevando a las economías al estancamiento o la recesión. A medida que la crisis se despliega con un nuevo epicentro, esta vez en Europa, pone en evidencia, una vez más, la importancia de los mecanismos de transmisión global en la transmisión de la inestabilidad macroeconómica hacia otras partes del mundo.

Resulta también importante notar que tanto el período de auge que precedió a la crisis como durante la evolución que esta tuvo hasta el día de hoy, estuvieron asociados a una desigualdad creciente —entre los países y en un número importante de estos. El patrón de crecimiento basado en la acumulación de deuda que caracterizó al auge económico de muchos países desarrollados es un reflejo de que los salarios no aumentaron con la productividad haciendo que el consumo adicional fuera financiado con endeudamiento, y creando burbujas insostenibles en el mercado inmobiliario y en otros sectores. Este patrón no fue exclusivo

de los Estados Unidos —ni tampoco de los países de la eurozona afectados por la crisis: la expansión del consumo financiado con deuda también fue parte de la expansión económica de muchos países en desarrollo.

Revisando y ampliando la lista propuesta por Massa, Keane y Kennan (2012:3), los siguientes factores pueden determinar hasta qué punto es probable que la crisis global actual afecte a un país desarrollado o en desarrollo:

- La proporción de exportaciones a países europeos afectados por la crisis y a otras economías del Norte que se encuentran en recesión
- El grado en que la economía depende de las exportaciones de productos con altas elasticidades-ingreso
- El grado en que la capacidad para importar/exportar depende de las exportaciones de productos primarios con precios volátiles (alimentos y combustibles)
- El grado en que la economía depende de las remesas de trabajadores en el exterior y de otros ingresos invisibles (turismo, otros servicios) así como la naturaleza de la migración vinculada al género
- El grado en que el empleo doméstico y el nivel de subsistencia (más que el PBI) dependen de la demanda externa, directa o indirectamente
- El grado de dependencia de la IED, de las inversiones de cartera y del crédito bancario internacional en la balanza de pagos
- El grado en que la economía depende de la ayuda externa
- Restricciones sobre la capacidad para llevar a cabo políticas anti-cíclicas como grandes déficits de cuenta corriente, alta participación de importaciones esenciales, altos déficits fiscales, bajos niveles de reservas internacionales
- Estructuras demográficas y relaciones de dependencia demográfica.

Sin embargo, la magnitud del impacto de la crisis no sólo depende de estos factores sino también de las variadas respuestas de políticas que han tenido los países, que actuaron exacerbando o mitigando los efectos adversos de la crisis sobre las condiciones de empleo. Existen

algunos ejemplos de “buenas prácticas”, implementadas en países que lograron proteger las condiciones de trabajo a lo largo de la crisis, de las que nos valdremos para esbozar algunas recomendaciones de política para países en distintas situaciones, teniendo en cuenta su relevancia en el contexto actual. Esto pone de relieve la necesidad de contar con un marco de políticas macroeconómicas que tengan como prioridad la generación de trabajo decente.

## ■ II. Crisis financieras y su impacto sobre el empleo: tendencias emergentes y experiencias pasadas

### *II.1. Los cambios en el mercado de trabajo mundial en la crisis mundial actual*

Cuando estalló la crisis, su impacto en la economía real se sintió fundamentalmente en el empleo. Los efectos de la crisis fueron generalizados y muy serios. El empleo se contrajo fuertemente en los sectores de exportación, creando efectos multiplicadores negativos hacia otros sectores. Los efectos sobre los sectores sociales y sobre las condiciones de desarrollo humano en general fueron también muy marcados (Chhibber, Ghosh y Palanivel, 2009; Green, King y Miller-Dawkins, 2010), en gran parte debido a las respuestas fiscales a la crisis, que en muchos países provocaron recortes en el gasto social (Ortiz, Chai and Cummings, 2010). A medida que las economías se desaceleraron, los individuos se enfrentaron con el desempleo, abierto u oculto, la pérdida de los medios de subsistencia y el deterioro de las condiciones de vida. Aunque la actividad haya repuntado en la mayor parte de las regiones, la expansión del empleo ha sido muy lenta y en la mayoría de los países las condiciones del mercado de trabajo continúan siendo muy adversas para los trabajadores.

Es bien sabido que a lo largo de un ciclo económico, así como también en las experiencias pasadas de crisis financieras, el empleo tiende a recuperarse más lentamente y en menor medida que el producto (Reinhart y

Rogoff, 2008). En ese sentido, la demora en la recuperación del empleo sería sólo normal y no habría motivos para preocuparse demasiado. Pero esta crisis se dio luego de un período de auge durante el cual el empleo, a pesar del rápido crecimiento de la actividad económica, no pudo mantener el ritmo de aumento, especialmente en el sector formal. Así es como los mercados de trabajo de todo el mundo comenzaron a mostrar una mayor proporción de contratos casuales e informales y la creciente aparición de formas precarias de auto-empleo, antes que “trabajo decente”. En otras palabras, mientras que el período de auge económico no generó suficientes niveles de empleo productivo, los efectos severos de la crisis contrajeron aún más los ya deprimidos niveles de empleo en todo el mundo.

Una cuestión adicional que continúa sin reconocerse en las discusiones oficiales (tanto nacionales como internacionales) es la relacionada con el impacto de la crisis sobre el trabajo no remunerado, en el cual las mujeres siguen teniendo preponderancia en la mayoría de las sociedades. Este trabajo constituye comúnmente una parte crítica de la actividad económica de un país, y con frecuencia las medidas de ajuste de las crisis actuaron agregando a esa carga, como una manera de garantizar cierto grado de estabilización económica, incluso en los niveles más bajos de ingreso.

La percepción general del impacto que las crisis económicas tienen sobre el empleo es que la pérdida de trabajo afecta a las mujeres trabajadoras de manera desproporcionada. Esto puede encontrarse tanto en la teoría como en las experiencias pasadas de crisis financieras. Cuando las crisis afectan las exportaciones y cuando las mujeres participan intensivamente en la producción de exportación, es esperable que las mujeres se vean afectadas de manera desproporcionada. Pero a menudo el impacto es todavía mayor, dado que las mujeres tienden a tener empleos con contratos más precarios y menos permanentes que los hombres, son más vulnerables a los despidos frente a las caídas de la demanda agregada o a otras dificultades de los empleadores. Durante la crisis financiera asiática de 1997-98, las trabajadoras mujeres fueron las primeras en perder sus

empleos, aún en los sectores no-exportadores, ya que la segregación laboral las ubicaba en actividades de menor remuneración y más “flexibles” que las ocupaciones más diversificadas y relativamente más protegidas de los hombres. Por ejemplo, en Corea del Sur en 1998-99 (Seguino, 2009), las mujeres sufrieron siete veces más despidos que los hombres; y la evidencia de la crisis reciente de 2008-09 muestra una tendencia similar para otros países de Asia (Chhibber, Ghosh y Palanivel, 2009). El crecimiento del desempleo abierto también presiona sobre los salarios: los salarios reales declinan (a veces afectando incluso los salarios nominales) lo que a su vez puede aumentar la brecha salarial entre hombres y mujeres.

Sin embargo, como indica el Cuadro 1, los resultados de la crisis reciente en términos de empleo agregado no se ajustaron cabalmente a estas predicciones. Las tasas de desempleo abierto ciertamente aumentaron para el

mundo como un todo y para todas las regiones incluidas en el cuadro. Y, en términos generales, el mundo mostró mayores tasas de desempleo abierto entre las mujeres que entre los hombres, aunque no significativamente mayores. Sin embargo, pueden observarse algunas diferencias significativas entre las regiones.

Para los países desarrollados como un todo, incluyendo la Unión Europea, las tasas de desempleo femeninas han sido mayores que las de los hombres hasta el 2008 pero, durante la crisis, las tasas masculinas han crecido más rápidamente que las femeninas ubicándose y manteniéndose en niveles superiores a estas últimas a partir de entonces. La diferencia fue particularmente marcada en el 2010: la tasa de desempleo masculina aumentó significativamente mientras que la tasa femenina mostró una leve disminución con respecto al año anterior, aunque su nivel siguió siendo mucho mayor que en el pasado. En dos

### Cuadro 1

Tasas de desempleo por región y por sexo.

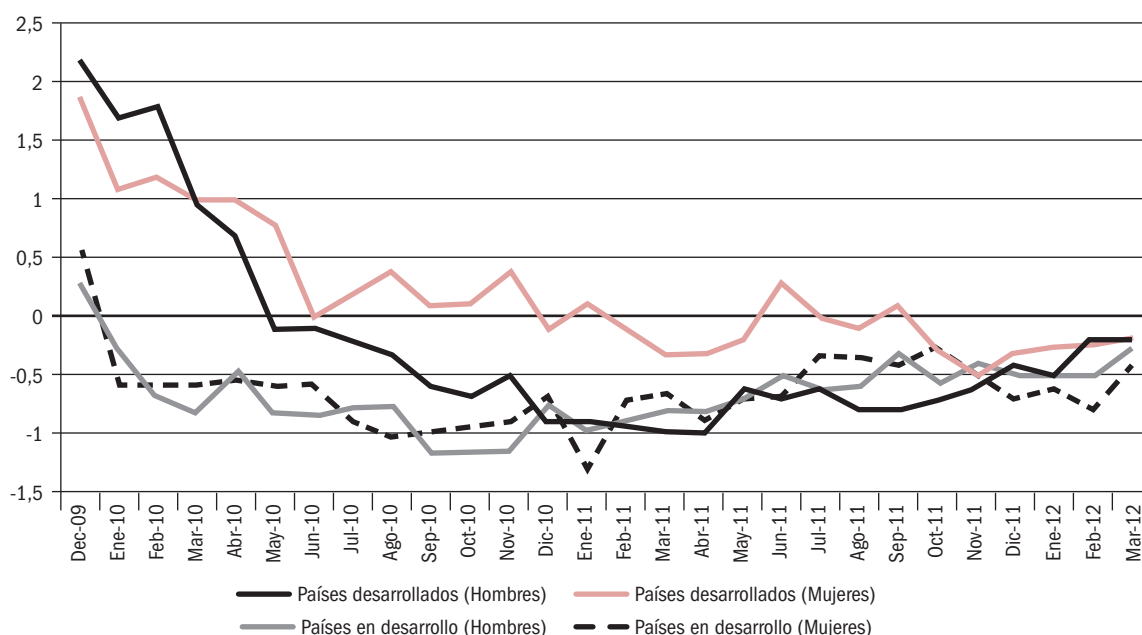
		2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	Hombres	6,1	5,8	5,6	5,2	5,4	6	5,8
	Mujeres	6,6	6,6	6,2	5,8	5,9	6,4	6,5
Economías desarrolladas y UE	Hombres	6,3	6,6	6,1	5,5	6	8,7	9,1
	Mujeres	7,3	6,7	6,1	6,2	7,9	8,4	7,9
Europa Central y Sudoriental y CEI	Hombres	10,6	9,4	9,2	8,6	8,6	10,6	9,8
	Mujeres	9	8,8	8	8,1	9,7	9,2	8,2
Asia Oriental	Hombres	4,9	4,6	4,5	4,3	4,8	4,9	4,7
	Mujeres	3,8	3,4	3,3	3,1	3,6	3,6	3,5
Asia Sudoriental y el Pacífico	Hombres	5,1	6	5,7	5,3	5,2	5,2	4,5
	Mujeres	4,9	7	6,6	5,8	5,5	5,2	5,2
Asia Meridional	Hombres	4,4	4,2	4,1	3,6	3,5	3,7	3,5
	Mujeres	4,6	5,7	4,4	4,3	4,2	4,4	5
América Latina y el Caribe	Hombres	7,3	6,4	6,1	5,6	5,3	6,4	5,9
	Mujeres	10,8	10,1	9,8	9	8,6	9,6	9,1
Oriente Medio	Hombres	8,8	9,3	9	8,4	8,6	8,2	8,1
	Mujeres	18,9	19,3	19,3	18,6	18,9	18,7	18,5
África del Norte	Hombres	11,5	9	8,2	8,1	7,5	7,3	7,4
	Mujeres	20,8	19,6	18	16,1	16	16,5	16,4
África Subsahariana	Hombres	8,5	7,8	7,7	7,6	7,6	7,7	7,7
	Mujeres	10	9	8,9	8,8	8,8	8,7	8,7

Fuente: OIT, Tendencias mundiales del empleo 2012.



**Gráfico 1**

Variaciones mensuales recientes en las tasas de desempleo por sexo.

Fuente: OIT, *Global short term trends in labour markets*.

regiones (Europa Central y Sudoriental y Asia Oriental) las tasas de desempleo masculinas fueron más altas que las femeninas a lo largo de todo el período, mientras que otras regiones (Asia Sudoriental, Asia Meridional y África Subsahariana) mostraron tasas relativamente similares. Sin embargo, América Latina y el Caribe, Oriente Medio y África del Norte exhibieron tasas de desempleo abierto mucho más altas para las mujeres que para los hombres y mostraron una pequeña disminución (y no el aumento esperado) tras la crisis mundial.

El análisis previo sugiere que las más recientes variaciones de corto plazo en las tasas de desempleo exhibidas en el Gráfico 1 (que muestra las variaciones mensuales interanuales de la tasa de desempleo) deben ser analizadas con cierto cuidado: primero porque refieren sólo a la muestra de países para los que se cuenta con información; y, segundo, porque existen grandes diferencias entre las regiones y países que conforman estos grupos. Aún así, estas tendencias muestran patrones relativamente diferentes a los de las tendencias anuales incluidas en el Cuadro 1. En primer lugar,

durante el período más reciente, las tasas de desempleo masculinas de los países desarrollados que partieron de valores más elevados, han venido cayendo más rápido que las tasas femeninas, mostrando variaciones mensuales negativas desde entonces, lo que sugiere una mejora en las condiciones de empleo de este grupo. Por el contrario, las tasas de variación femeninas de los países desarrollados se han mantenido en valores positivos o cercanos a cero durante la mayor parte del período reciente, mostrando un deterioro en las condiciones de desempleo hasta mediados de 2011. Para el conjunto de países en desarrollo, las tasas de desempleo mostraron mejoras desde enero de 2010, tanto para los hombres como para las mujeres.

Esto indica que en los países desarrollados, los efectos negativos de la recesión pueden tener un impacto más fuerte sobre el empleo masculino que sobre el femenino, especialmente en sectores pro-cíclicos como la industria manufacturera o la construcción. En los países desarrollados los hombres suelen emplearse en industrias inestables o declinantes en el

largo plazo, mientras que las mujeres lo hacen en industrias de servicios más estables (Singh y Zammit, 2000).

Este hecho puede resultar sorprendente en el contexto de la discusión previa sobre cómo las mujeres tienen mayores probabilidades de ser las primeras en perder sus trabajos durante una crisis. Sin embargo, puede estar indicando la naturaleza particular de la crisis reciente en las economías desarrolladas, que afectó en primera medida a la actividad financiera y luego a las manufacturas y la construcción: todas ellas actividades económicas que emplean predominantemente a hombres. Sólo más recientemente la crisis se propagó hacia otros servicios que emplean predominantemente a mujeres. Ahora que la austeridad fiscal se convirtió en la respuesta de política a la crisis más evidente entre muchos países desarrollados y también algunos países en desarrollo, es probable que el empleo público sufra también las consecuencias de la crisis,

como también es probable que esto tenga un impacto directo sobre el empleo femenino.

En cualquier caso, esta evidencia no necesariamente indica que las condiciones laborales han sido mejores para las mujeres que para los hombres, o que las trabajadoras mujeres no fueron afectadas por la crisis mundial reciente. El Cuadro 2 describe la evolución de las tasas de empleo (o la relación empleo-población en edad de trabajar) por región y sexo. Resulta evidente que tanto en el mundo como en cada una de las regiones, las mujeres registraron tasas de empleo más bajas que los hombres. Sin embargo, esto no significa que las mujeres estén al margen de la actividad económica dado que la mayoría de las mujeres está involucrada, muchas veces de forma muy intensiva, en algún tipo de trabajo no remunerado, particularmente en la reproducción social y en la economía del cuidado, pero también en otras actividades productivas. Pero sí está indicando el hecho de que

## Cuadro 2

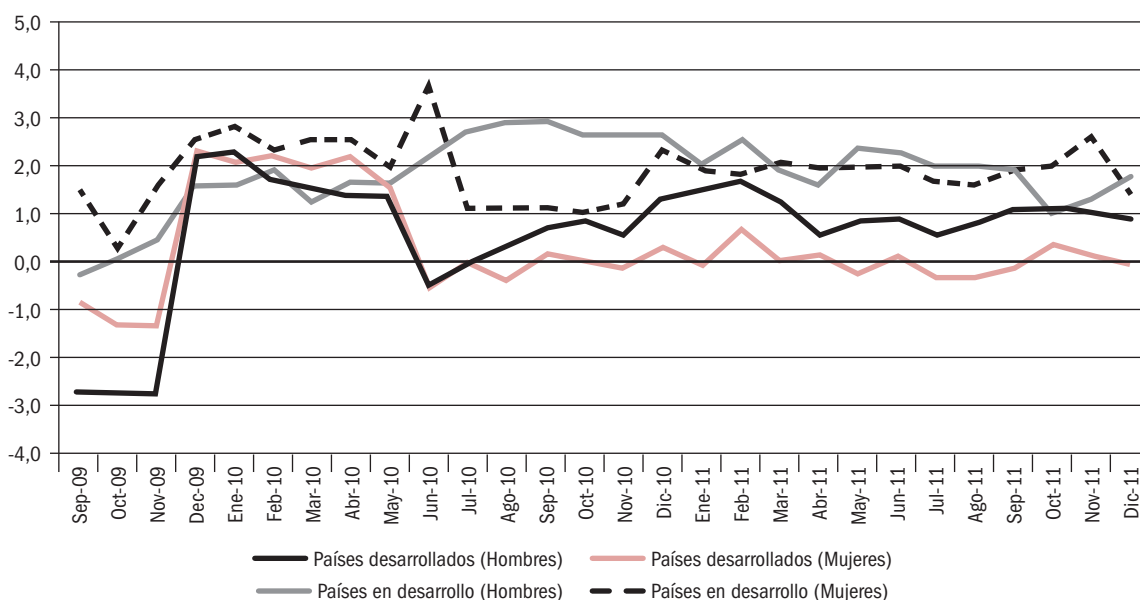
Tasas de empleo (relación empleo-población) por región y sexo

		2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	Hombres	73,8	73,4	73,4	73,6	73,4	72,6	72,6
	Mujeres	48,6	48,9	48,9	48,9	48,6	48,1	47,8
Economías desarrolladas y la UE	Hombres	65,8	64,4	64,9	65,2	64,9	62,5	61,8
	Mujeres	48	48,4	49	49,5	49,7	48,9	48,6
Europa Central y Sudoriental y CEI	Hombres	62,1	61,8	62	63	63,6	62,3	63,1
	Mujeres	44	44,1	44,5	45,1	45,3	44,7	45,1
Asia Oriental	Hombres	78,1	76,9	76,9	76,9	76,2	75,9	75,9
	Mujeres	67,1	65,7	65,6	65,6	64,8	64,6	64,6
Asia Sudoriental y el Pacífico	Hombres	78,6	77,7	77,7	77,7	77,6	77,6	78,2
	Mujeres	55,6	54,3	54,4	55,1	55,5	55,5	55,5
Asia Meridional	Hombres	79,6	79,9	79,7	79,7	79,3	78,7	78,5
	Mujeres	33,4	35,2	34,7	33,6	32,5	31,4	30,1
América Latina y el Caribe	Hombres	74,8	75,1	75,2	75,4	75,7	74,6	75,1
	Mujeres	42,9	46,1	46,5	47,2	47,7	47,5	48,4
Oriente Medio	Hombres	67,4	67,1	67	67,3	66,6	67,1	67,6
	Mujeres	13,2	15,3	15,1	15,1	14,3	14,5	14,8
África del Norte	Hombres	66,3	68,4	68,1	68,1	68,6	68,7	68,6
	Mujeres	17,5	18,2	18,6	19,8	19,9	19,8	20
África Subsahariana	Hombres	70,4	70	70,1	70,3	70,4	70,3	70,2
	Mujeres	56,4	58,3	58,5	58,6	58,8	58,8	58,7

Fuente: OIT, Tendencias Mundiales del Empleo 2012, Cuadro A5 del Anexo.

## Gráfico 2

Variaciones mensuales interanuales recientes en las tasas de empleo por sexo.



Fuente: OIT, Global short term trends in labour markets.

una menor proporción de mujeres es reconocida adecuadamente en su estado de trabajo. Más aún, en la mayoría de las regiones (con la excepción de Oriente Medio y África del Norte, que mostraron tasas de empleo femeninas extremadamente bajas) las tasas de empleo femenino han venido cayendo aún más desde sus ya deprimidos niveles —aunque no queda claro en qué medida esto puede atribuirse al impacto de la crisis global. Indudablemente, la respuesta a la crisis en términos de la participación masculina y femenina en el mercado de trabajo puede ser bastante compleja, como se mostrará más abajo con algunos estudios de caso para países individuales.

El Gráfico 2 exhibe las variaciones mensuales interanuales de las tasas de empleo, que muestran cierta mejora en el pasado más reciente, con excepción de las mujeres en los países desarrollados, cuyas tasas se mantuvieron estables o continuaron cayendo en ciertos meses. Esto confirma el argumento mencionado anteriormente: a medida que la crisis se instala y la austeridad fiscal toma preponderancia, cae el empleo femenino en un conjunto de servicios públicos y otros servicios

sociales. Esto no necesariamente tendrá su correlato en mayores niveles de desempleo abierto, sobre todo porque el efecto del trabajador desalentado es particularmente fuerte entre las mujeres.

Otra vía importante por la cual las crisis alteran las condiciones de los mercados de trabajo es a través de la creciente presencia de contratos laborales temporarios. Estos incluyen distintos tipos de contratos, como los empleos de tiempo parcial, los contratos de las agencias de trabajo temporal, los trabajos ocasionales, entre otros. Las mujeres tienden a estar más representadas que los hombres en este tipo de contratos. Ciertamente, la creciente dependencia de este tipo de contratos por parte de los empleadores no puede atribuirse exclusivamente —y ni siquiera en su mayor parte— a la crisis mundial; más bien esta fue resultado de tendencias de más mediano plazo del proceso general de la globalización, que hicieron que los empleadores le asignen un gran valor a la flexibilidad del mercado de trabajo. Así, la importancia creciente del trabajo casual, especialmente entre las mujeres, ha sido un rasgo distintivo de las dos últimas décadas, tanto de

las economías desarrolladas como de las economías en desarrollo, por lo que este proceso es bien anterior a la crisis actual.

En Japón, por ejemplo, la proporción de trabajadores permanentes cayó del 83,4% en 1986 al 65,9% en 2008, mientras que la participación de trabajadores temporarios (trabajadores de tiempo parcial, trabajadores eventuales, trabajadores contratados, etc.) aumentó del 16,6% en 1986 al 34,1% en 2008. Las mujeres predominaron entre los trabajadores temporarios, representando el 63% de esta categoría, y casi tres cuartas partes de los trabajadores a tiempo parcial (Futagami, 2010). Más aún, la mayor parte de las trabajadoras mujeres (57,4%) resultaron ser trabajadoras temporarias.

La creciente incidencia del trabajo temporario ha sido evidente aún en mercados emergentes muy dinámicos. En India, la generación de empleo remunerado no ha crecido de manera adecuada a pesar de más de una década de crecimiento acelerado. Esto se tradujo en niveles muy altos de trabajo informal: la proporción de trabajadores informales se mantiene en niveles cercanos al 95%, al tiempo que la proporción de cuentapropistas con pequeñas empresas da cuenta de más de la mitad de la fuerza de trabajo aún en actividades no-agrícolas (Chandrasekhar y Ghosh, 2011). En China, se estima que el trabajo informal constituye entre un cuarto y un tercio de la fuerza de trabajo, pero es difícil estimarlo debido a que la mayor parte del mismo está conformado por trabajadores migratorios sin permisos de residencia (Andong Zhu, 2010). En los dos países, el trabajo informal es mucho más representativo entre las mujeres. Dadas las grandes diferencias existentes en las estructuras y los procesos seguidos por los mercados de trabajo en las distintas regiones y países, parece poco conducente continuar con el análisis desde una perspectiva global. Vale la pena, en cambio, considerar la naturaleza de los cambios en distintas regiones y países, algunos de los cuales han sufrido serios impactos de la crisis y otros que han podido sobrellevar algunos de sus peores efectos y preservar tanto el nivel como las condiciones del trabajo remunerado de las mujeres.

## ***II.2. La crisis de la eurozona y los patrones de empleo y género***

Al momento de escribir este documento, la crisis en la eurozona aún no ha alcanzado su punto máximo, por lo que hablar del impacto sobre el empleo puede ser prematuro. No cabe ninguna duda que la situación va camino a empeorar antes de que exista cualquier posibilidad de mejora. El estrés financiero es obviamente parte del problema. A pesar de los anuncios que estipulan la profundización de las medidas de austeridad fiscal, los rendimientos de los bonos públicos, no sólo de Grecia sino también de otras economías bajo estrés como España, Italia y otras, siguen elevándose a niveles ridículamente insostenibles, por el temor de los inversores de que los repagos futuros no se completen o se realicen en otras monedas. Los depósitos bancarios están cayendo en los países de la periferia europea mientras aumentan fuertemente en Alemania, Austria, Suiza y otros “lugares seguros”. Los inversores en actividades productivas están reduciendo la inversión, tanto la destinada a ampliar la capacidad productiva como a aumentar la producción, en parte debido a la incertidumbre y las malas expectativas sobre el futuro, pero también, en el caso de las pequeñas y medianas empresas, porque no tienen acceso al crédito bancario para realizar dichas inversiones y, a veces, ni siquiera para financiar el capital de trabajo. En la mayor parte de los países europeos, los bancos no han vuelto a desempeñar su rol de proveedor de crédito a la economía real. En 2011, la inversión privada como porcentaje del PBI cayó en todos los países de la eurozona excepto en uno, a pesar de las bajas tasas de interés y el gran acervo de liquidez mantenido por las grandes firmas. Esta tendencia ha resultado especialmente problemática para las empresas pequeñas, que dan cuenta de más de dos tercios del empleo en la eurozona (OIT, 2012: 13).

La respuesta de política hasta ahora ha ido en la dirección de reforzar estas tendencias negativas. Las medidas de austeridad fiscal impuestas a estos países sólo empeoran las cosas al reducir aún más la actividad económica y la demanda efectiva y al crear una espiral deflacionaria. Las caídas resultantes

en el ingreso y el empleo no sólo empeoran los niveles de vida y de bienestar sino que también generan fuertes efectos multiplicadores negativos que contraen aún más la actividad económica. Esto genera una retroalimentación negativa sobre el sistema financiero, ya que a medida que el denominador se contrae empeoran todos los indicadores que son frecuentemente evaluados por los mercados financieros (como la relación déficit fiscal/PBI o la deuda pública/PBI). A su vez, esto hace que aumente la fragilidad percibida de las carteras de inversiones de los bancos. El proceso está tan avanzado que hasta algunos de los países más superavitarios de la eurozona quedaron en jaque financiero. La única forma de revertir el proceso es a través de un cambio total de estrategia, hacia un esquema centrado en la expansión económica, con mayores niveles de gasto público para romper con el espiral negativo. Sin embargo, hoy día, las perspectivas de que esto ocurra no son muy alentadoras.

Estas desfavorables variables financieras y reales ya se está haciendo sentir en los mercados laborales de los países en crisis. Aunque es posible que lo peor todavía esté por venir, la evidencia recolectada en los países de Europa (Vaughan-Whitehead, ed., 2012) muestra que, desde 2008, ciertas categorías de trabajadores fueron más afectadas que otras, particularmente los trabajadores temporarios (que, por ejemplo, representaron el 90% de las pérdidas de puestos de trabajo en España); los trabajadores de baja calificación, especialmente en la industria manufacturera y la construcción; y los jóvenes, cuya tasa de desempleo ha duplicado a la de otros grupos etarios. Este impacto sectorial es importante para entender por qué los trabajadores masculinos fueron más perjudicados por los despidos y los recortes en los puestos de trabajo, haciendo que la tasa de desempleo crezca más para los hombres que para las mujeres. Esto ha sido particularmente evidente en los tres países bálticos, Irlanda y España. En Islandia, la tasa de desempleo de las mujeres fue más alta que la de los hombres a lo largo de toda la década de 1990. Sin embargo, en la crisis 2008-09 la tasa de desempleo agregada aumentó significativamente; la tasa de desempleo masculino creció más rápido

que la femenina y se ubicó por encima de esta última (Olafsdottir, 2009: 5).

Sin embargo, las trabajadoras mujeres también se han visto afectadas adversamente. En los sectores con preponderancia masculina, las trabajadoras mujeres con frecuencia han sido las primeras en sufrir los despidos. Las trabajadoras mujeres enfrentaron más recortes salariales que los hombres, y existe evidencia de que las brechas de género dejaron de achicarse o incluso crecieron en algunos países. También existe evidencia de que no sólo declinaron los salarios reales sino que también hubo recortes de salarios nominales, como en Estonia, Letonia, Lituania y otros nuevos estados miembro de la Unión Europea. En algunos casos estos recortes se vieron facilitados por la desregulación del mercado de trabajo, que permitió que los empleadores recategorizaran de manera unilateral los puestos de trabajo, convirtiéndolos en empleos a tiempo parcial, y redujeran el horario de trabajo, incluso marginalmente, como una manera de reducir los salarios nominales. Un tercer impacto recayó sobre el trabajo no remunerado: las medidas de austeridad fiscal y los intentos de reducir costos por parte de los empleadores deterioraron o terminaron por socavar los arreglos que buscan conciliar el trabajo y la vida familiar, siendo las mujeres trabajadoras las que comúnmente sufren el mayor impacto negativo. Como hasta ahora más hombres que mujeres perdieron sus empleos en Europa, bien podría darse el caso de que hubiera más mujeres que hombres en empleos remunerados. Sin embargo, la construcción de género de las sociedades sigue siendo tal que las mujeres continúan cargando con el peso de las responsabilidades del hogar y de la economía del cuidado, tengan o no otros empleos. De esta manera, la “doble carga” del trabajo remunerado y no remunerado (Elson, 1993) puede volverse una realidad todavía más dura.

Estas tendencias están fuertemente relacionadas con las medidas de política implementadas. Tal como advierte Vaughan-Whitehead (2012: 3): “El cambio de política ocurrido en la segunda mitad de 2009 —de los paquetes expansivos anti-crisis a las

políticas de austeridad presupuestaria— puede también modificar el resultado en términos de desigualdad. En general, los recortes en el empleo han sido mayores en el sector privado, pero recientemente se han extendido también a los empleados del sector público. Mientras que los hombres fueron los más afectados en la primera etapa, los recortes en el empleo y en los salarios del sector público y de otros servicios, en los que preponderan las mujeres, van a impactar de lleno sobre estas, revirtiendo la tendencia al achicamiento de las brechas salariales y de género provocados hasta ahora por la crisis. Otras categorías de empleados —los más calificados y los mayores, así como los trabajadores discapacitados y los padres solteros— también se verán directamente afectados por los recortes en el gasto presupuestario. Los empleados pertenecientes a grupos étnicos minoritarios también se verán afectados, debido a su concentración en ciertos segmentos del sector público.”

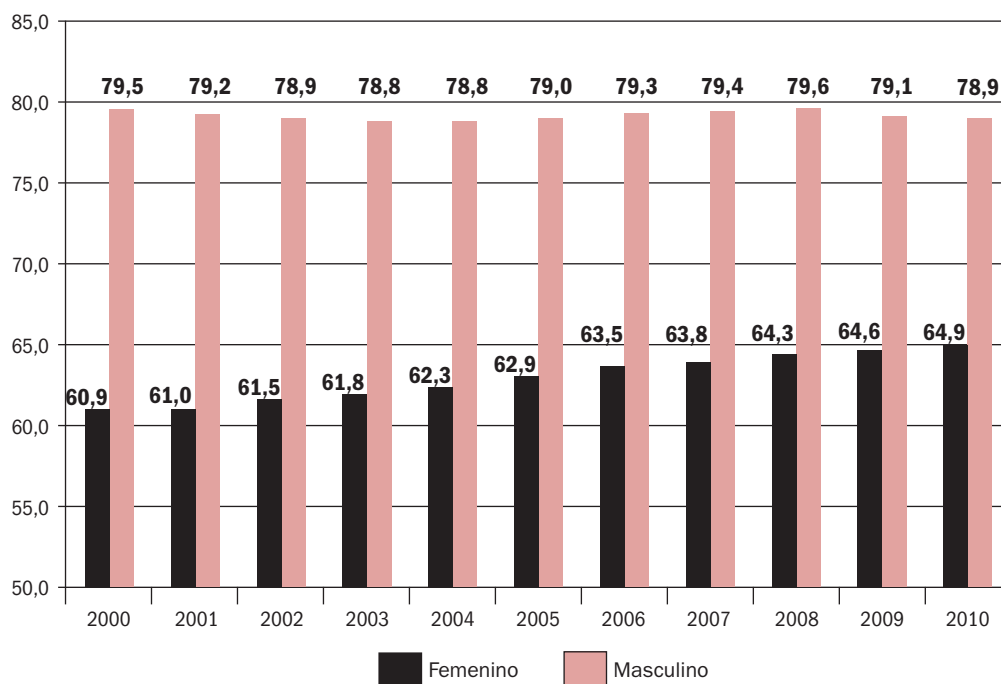
Vale la pena examinar más detalladamente las tendencias exhibidas por algunos de los países de la eurozona más afectados por la crisis. Para ello analizamos algunos datos de Grecia, Irlanda, Portugal y España (GIPE) desagregados por sexo, en comparación con los de otros países que fueron menos afectados en lo que va de la crisis. Elegimos estos cuatro países porque ya han mostrado efectos recesivos significativos en la producción y el empleo (en el caso de Grecia, caídas significativas del PBI por casi cinco años) y porque en ellos, el proceso de ajuste fiscal se ha puesto en marcha hace ya un tiempo.

Considérense las tasas de participación económica presentadas en los Gráficos 3 y 4. Uno de los rasgos notables de la década pasada fue el aumento sostenido de las tasas de participación de las mujeres al tiempo que la participación masculina permaneció estancada o mostró una leve reducción.

Esto es cierto para los países de la OCDE como un todo (Gráfico 3) y para los países

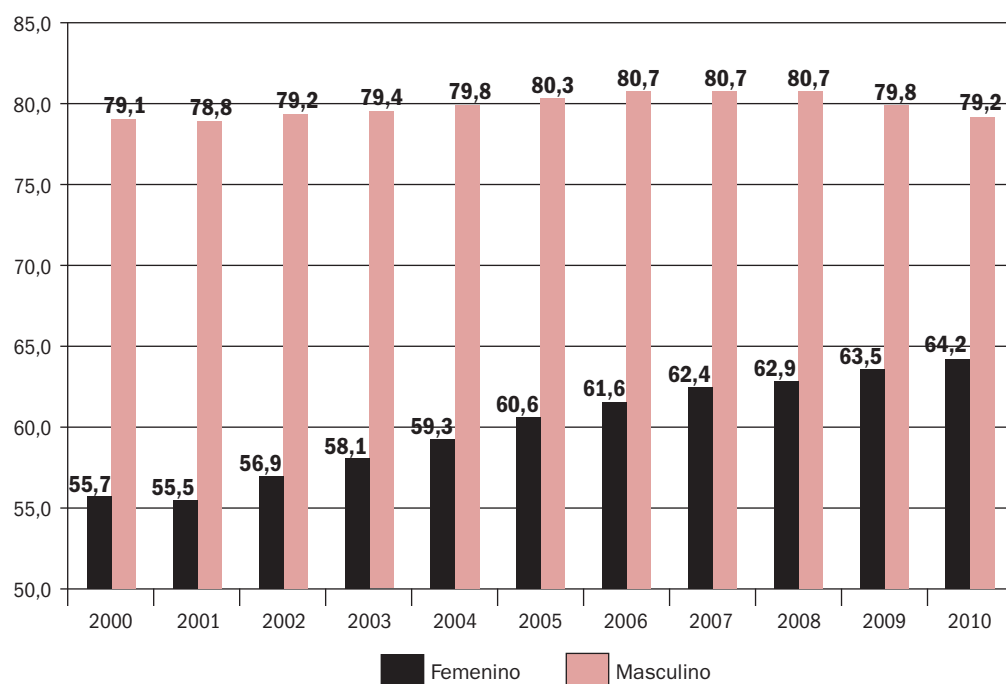
### Gráfico 3

Tasas de participación económica en los países de la OCDE (promedios) por sexo.



#### Gráfico 4

Tasas de participación económica en países GIPE, Grecia, Irlanda, Portugal y España (promedios) por sexo.



Fuente: OCDE Gender Initiative data browser, accedido el 12 de julio de 2012.

GIPE. Además, el proceso claramente se inició bien antes de la crisis 2007-09, de manera que no puede ser exclusivamente atribuido a la misma. De hecho, en el período de auge previo a la crisis, el aumento de la participación femenina se debió al proceso de expansión económica, que atrajo a más y más mujeres a actividades económicas remuneradas. Debe notarse, sin embargo, que este proceso fue mucho más marcado en los países GIPE (Gráfico 4), donde la tasa de participación femenina mostró un aumento de 8,5 puntos porcentuales (en promedio) a lo largo de toda la década. Lo que es más notable es que estas tasas continuaron aumentando aún cuando el PBI comenzó a declinar y siguieron haciéndolo incluso durante el período de recesión, mientras las tasas masculinas declinaban (sólo en Irlanda han disminuido tanto la tasa femenina como la masculina). En Grecia, por ejemplo la tasa de participación femenina aumentó 2,6 puntos porcentuales entre 2007 y 2010, mientras que

la tasa masculina sufrió una leve caída de 0,2 puntos porcentuales.

Otra cuestión a considerar a la luz de la crisis es la relativa a las brechas de género. Con frecuencia se argumenta que como las trabajadoras mujeres tienden a estar menos sindicalizadas y a tener menores salarios de reserva, sus salarios son más susceptibles de ser recortados en períodos de crisis; de hecho, esto fue lo ocurrido en otras experiencias de crisis del pasado, especialmente en los países en desarrollo. El caso es que en el Sudeste asiático las brechas salariales entre hombres y mujeres aumentaron durante la crisis, tal como se analiza más abajo. En Europa, en cambio, un proceso un tanto diferente está teniendo lugar, como se muestra en el Cuadro 3. De hecho, en Grecia e Irlanda las brechas salariales entre hombres y mujeres se achicaron significativamente luego de la crisis, al tiempo que aumentaron en Portugal y España. Entretanto, las brechas se achicaron también

en algunos países que todavía sufrieron de lleno los impactos de la crisis, como Alemania y Austria (los que por cierto tienen una de las brechas más altas de los países de la OCDE).

Una cuestión importante a tener en cuenta es que los datos presentados en el Cuadro 3 refieren sólo al empleo a tiempo completo, mientras que las mujeres tienden a estar mucho más representadas en los trabajos a tiempo parcial, que ha aumentado luego de la crisis. Como consecuencia, es posible que estos datos no reflejen adecuadamente las brechas de género y sus tendencias. Aún así, merece la pena analizar estos patrones tan disímiles. La explicación de esta diversidad de tendencias puede encontrarse en la segregación ocupacional por género específica de cada país en relación con los sectores más afectados por la crisis. Esta crisis ha afectado a los sectores bancario y financiero (aunque en menor medida de lo que cabría esperarse dada la gravedad de la crisis y las responsabilidades implicadas), en los que el empleo sigue siendo predominantemente masculino. Aunque estos han sido y siguen siendo sectores altamente remunerados, sus rendimientos han disminuido con la crisis, reduciendo así la dispersión salarial entre los trabajadores calificados y los profesionales. Otro sector que claramente ha sufrido las consecuencias de la crisis es la construcción, que también concentra trabajadores masculinos (semi-calificados) y que, posiblemente,

haya contribuido a reducir la dispersión salarial de las actividades con niveles medios de calificación. Dado que la mayor parte de las trabajadoras mujeres suelen estar en la base de la distribución salarial, sus remuneraciones pueden permanecer sin cambios o reducirse sólo levemente en relación con las de los trabajadores masculinos.

El Gráfico 5 muestra los cambios en el empleo a tiempo parcial (que es una de las formas de trabajo informal en los países GIPE así como en los países de la OCDE en su conjunto. Como fue mencionado anteriormente, la representación femenina es mucho más fuerte en este tipo de contratos: más de un quinto de las mujeres trabajadoras trabajan en empleos a tiempo parcial, y la proporción sigue subiendo. De todas formas, esta proporción ha venido creciendo tanto en la OCDE como en los países GIPE —y también ha venido creciendo en países no tan afectados por la crisis, como Alemania. La incidencia del empleo a tiempo parcial de los países GIPE (de los hombres y las mujeres en conjunto) es ligeramente menor que la del promedio de los países de la OCDE, aunque el ritmo de crecimiento fue un tanto más rápido para los primeros. Sin embargo, no cabe duda que el empleo a tiempo parcial continuó creciendo a lo largo de la crisis. El panorama probablemente resultaría mucho más negativo si a esto se suman todas las otras formas de empleo temporario, incluyendo el autoempleo.

### Cuadro 3

Brechas salariales de género en algunos países de Europa

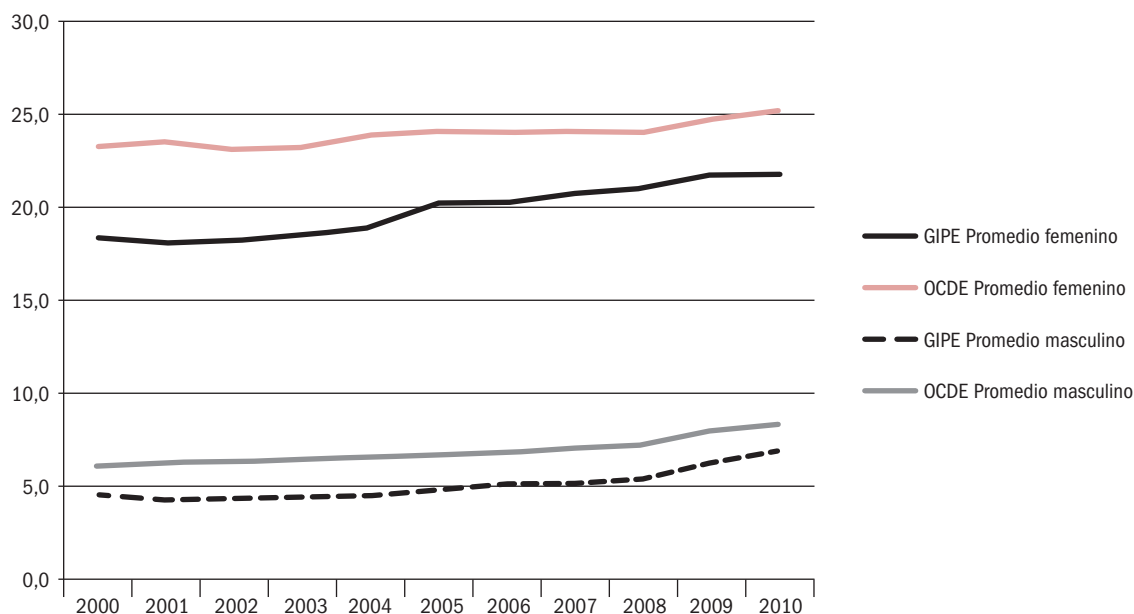
	Brecha salarial de género de trabajadores a tiempo completo, no ajustada, %					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Grecia	14,2	16,5	12,2	12,2	9,6	9,6
Irlanda	18,2	13,8	14,4	18	15	10,4
Portugal	13,3	16	14	15,5	15,6	15,6
España	12,7	12,5	10,4	8,8	11,8	11,8
Alemania	25,4	23,1	23,9	22,8	24	21,6
Austria	22,4	22	21,9	21,6	20,9	19,4
Francia	9,7	12,1	11,9	12	13,1	13,1
Suecia	15,3	14,4	14,6	16,4	15,4	14,9
Promedio OCDE	17,1	16,7	15,8	16,3	16,4	15,9

Fuente: OCDE Gender Initiative data browser, accedido el 12 de julio de 2012



## Gráfico 5

Empleo a tiempo parcial en los países GIPE y la OCDE



Fuente: OCDE Gender Initiative data browser, accedido el 12 de julio de 2012.

Lo que resulta claro es que la combinación de austeridad fiscal, desapalancamiento de los deudores privados y la presión sobre los salarios es una combinación de políticas letal que conduce al fracaso económico o lo prolongan. Estas condiciones no sólo producen un espiral descendente de la actividad económica sino que también tienden a deteriorar las condiciones del mercado de trabajo, en particular para las trabajadoras mujeres, al punto que terminan obstaculizando el cumplimiento de los objetivos macroeconómicos de la estrategia: el equilibrio macroeconómico y la competitividad internacional.

Según OIT (2012: 14), en la eurozona “Los países deficitarios... en cierta medida han restablecido la competitividad-costo. Desde 2008 se ha revertido, en promedio, la mitad del aumento relativo en los costos laborales unitarios que tuvo lugar desde la introducción del euro. Esto se ha producido a través de caídas en los salarios reales y mejoras en la productividad laboral. Los precios, por su parte, han ajustado sólo moderadamente, debilitando así el efecto de los menores costos laborales unitarios sobre

la competitividad en los países deficitarios y empeorando la situación de quienes vieron caer sus ingresos”. “13 de los 17 países de la eurozona han implementado reformas para flexibilizar sus mercados de trabajo, a menudo en la dirección de facilitar los despidos. Sin embargo, en un contexto macroeconómico negativo es probable que estas reformas sólo conduzcan a un mayor número de despidos sin producir un aumento en la creación de puestos de trabajo, al menos hasta que la recuperación económica tome impulso”. (OIT, 2012: 13) Lo que no se menciona aquí es que los programas públicos y las intervenciones en el mercado de trabajo, así como la protección social, no son sólo medidas de bienestar; son de hecho importantes amortiguadores anti-cíclicos que reducen o previenen las recesiones y permiten una recuperación más rápida.

Los paquetes de austeridad fiscal ponen en riesgo incluso aquellas políticas del mercado de trabajo que promueven el empleo o previenen los despidos masivos en las épocas de crisis al limitar la libertad de los gobiernos para tomar ese tipo de medidas. Sin embargo,

estas medidas pueden resultar cruciales, tal como muestra la experiencia europea actual. Por ejemplo, lo que comúnmente se denomina “el milagro alemán” de salarios altos, productividad laboral creciente y niveles de empleo cercanos al empleo pleno no es sólo un tributo al progreso tecnológico de la economía alemana sino que está también fuertemente asociado a la provisión de políticas laborales activas por parte del Estado, y al fortalecimiento de políticas que estimulan la proliferación de contratos laborales de corto-plazo para los jóvenes y que previenen la consolidación del desempleo de larga duración. Esquemas similares que buscan estimular el empleo también pueden encontrarse en Francia e Italia, países que además llevan a cabo políticas industriales activas para dar apoyo a las industrias en problemas como la construcción, la ingeniería y la industria automotriz.

De manera similar, la negociación salarial y la presencia de sindicatos fuertes probaron ser beneficiosas para la preservación del empleo y por ende de la demanda efectiva, ayudando a prevenir caídas abruptas en la actividad económica. Así es como el empleo y los salarios no deben ser vistos sólo como costos sino también como fuentes de demanda que pueden resultar cruciales para asegurar la viabilidad macroeconómica en dichos períodos. De acuerdo con OIT (2012), en muchos otros países de Europa, “las firmas y los trabajadores no cubiertos por el diálogo social no pudieron beneficiarse de estas posibilidades y con frecuencia debieron acudir de forma inmediata a los despidos para lidiar con la caída en la actividad. En los países en los que las negociaciones salariales son limitadas, como Estonia, Letonia y Lituania, los recortes salariales fueron inmediatos e significativos.”

### 82 *II.3. Los patrones del empleo tras la crisis asiática de 1997-98*

Vale la pena comparar la experiencia actual con la de los países del Sudeste asiático afectados por la crisis asiática de fines de la década de 1990. Resulta interesante notar que aunque estos países mostraron patrones de empleo disímiles entre sí, estos se asemejaron a los de algunos países en crisis de la eurozona. Esto

se refleja no sólo en el impacto de la crisis en sí sino también en la trayectoria seguida en el período pos-crisis, basada en una estrategia deflacionaria generalizada, enfocada en las exportaciones como motor del crecimiento en detrimento del consumo doméstico.

Antes de ser golpeadas por la crisis, las economías del Este y Sudeste asiático estaban entre las economías en desarrollo de mejor desempeño tanto en términos de crecimiento del PBI como de capacidad de exportación. Sus gobiernos no sólo habían promovido una orientación exportadora sino que también se habían embarcado en una amplia liberalización comercial y, más recientemente, financiera. Los cinco países que fueron particularmente afectados por la crisis financiera — Tailandia, Corea del Sur, Indonesia, Malasia y Filipinas— se caracterizaban por haber tenido un rápido crecimiento basado en las exportaciones, en particular de las industrias manufactureras emergentes, y por ser receptores de importantes flujos de capital privado. En general, estaban caracterizados por políticas macroeconómicas prudentes —tres de ellos tenían superávit fiscal y los otros dos tenían déficits que podían considerarse moderados. Con frecuencia eran alabados por las instituciones de Bretton Woods como buenos ejemplos a seguir por otros países en desarrollo, y citados como experiencias exitosas de integración.

Por ello, la primera reacción cuando sobrevino la crisis fue tratar de encontrar sus causas en rasgos que no tuvieran que ver con la integración en sí sino en otras características de las economías: el “capitalismo clientelista”, los sistemas financieros opacos que distorsionaban los patrones de inversión; la rigidez cambiaria generada por las prácticas de fijación de los tipos de cambio a un dólar estadounidense que se apreciaba y que afectaba la competitividad de sus exportaciones. Sin embargo, hoy día existen versiones más verosímiles para explicar aquella crisis. Los países mostraron trayectorias de integración bastante típicas, en las que los ingresos de capital generaron cambios internos en la producción desde los sectores transables hacia los no transables, que a su vez se asociaron con los déficits de cuenta corriente que,

eventualmente, se volvieron insostenibles. Entre las cuestiones más apremiantes estaba el problema estructural de la falacia de la composición: era el foco excesivo puesto en las exportaciones como motor de desarrollo lo que hacía que la situación se volviera más y más difícil a medida que la competencia de otros países exportadores del mundo en desarrollo entraba en escena, y no los tipos de cambio fijo *per se*. También estaba el impacto más directo de la liberalización financiera, que permitió el ingreso de capitales que habilitaron el financiamiento de corto plazo de proyectos de largo plazo, rompiendo así el vínculo entre la capacidad de acceder a las divisas y la necesidad de hacerse de ellas, y provocando una apreciación del tipo de cambio real que mudó los incentivos de la economía desde sectores transables hacia sectores no transables (como se explica en Jomo, ed, 1998; Johnson, 1998; Ghosh y Chandrasekhar, 2001 y 2009).

En el período postcrisis, los cinco países más afectados por ella (Tailandia, Malasia, Corea del Sur, Indonesia y Filipinas) experimentaron caídas en la relación empleo-población, bastante sustantivas en algunos casos. Esto se evidencia en el Cuadro 4, que muestra que esta relación tendió a caer tanto para las mujeres como para los hombres, aunque con tendencias algo diferentes en los distintos países. En Indonesia, la relación empleo-población masculina cayó de un promedio del 79% en los tres años anteriores a la crisis a 77% en el período 2003-05. Para las mujeres, la relación cayó del 47 al 45%. Para Corea del Sur, la caída entre los dos períodos no fue tan acentuada —hubo una caída muy fuerte para los hombres y las mujeres en el período inmediatamente posterior a la crisis que se recuperó rápidamente. En 2003-05, cuando la actividad ya había sobrepasado los niveles previos a la crisis, la participación masculina en el empleo aún se encontraba por debajo de los niveles pre-crisis (71% vs. 73%). Sin embargo, para las mujeres la participación de hecho aumentó 1 punto porcentual entre los dos períodos, para ubicarse en 48,6%. Existe evidencia de que para las mujeres, el empleo a tiempo parcial explica la mayor parte de esta cifra. En Malasia, la relación agregada empleo-población no mostró

cambios, mientras que cayó para los hombres y subió para las mujeres (2 puntos porcentuales en ambos casos). En Tailandia, la tasa femenina permaneció prácticamente inalterada alrededor del 65 por ciento, mientras que la masculina mostró una caída importante entre los dos períodos (de 83,5 a 79,8%). Filipinas es un claro caso atípico: la relación agregada empleo-producto aumentó entre los dos períodos aún con tasas masculinas constantes, dado que las tasas femeninas aumentaron significativamente desde 44% en el período pre-crisis hasta 50% en 2005. De nuevo, existe evidencia cualitativa que sugiere que gran parte del empleo nuevo fue empleo menos formal y a tiempo parcial.

Los niveles de empleo no se recuperaron de manera significativa ni siquiera en los sectores de exportación que mostraban un alto crecimiento, como las manufacturas. De hecho, en Corea del Sur y Malasia, el empleo en la industria manufacturera cayó en términos absolutos durante la recuperación económica en relación con los valores pre-crisis. En resumidas cuentas, la evidencia que surge de las encuestas y otras fuentes de micro datos sugiere que aún en los casos en los que el nivel de empleo permaneció constante o incluso aumentó, la calidad del mismo se deterioró debido a que aumentaron tanto la proporción de los contratos casuales y desprotegidos, como la del auto empleo de baja calificación y del empleo a tiempo parcial en el empleo total, especialmente para las mujeres trabajadoras (Ghosh, 2009).

Estos resultados en términos de empleo (que también incluyeron tasas de desempleo abierto más altas durante el período post-crisis) fueron producto de las políticas deflacionarias implementadas por los gobiernos de estos países, que buscaron contener el consumo interno y la inversión. El “exceso de ahorro” generado fue volcado a la acumulación de reservas internacionales —en parte como un seguro contra futuras crisis y en parte para prevenir la apreciación cambiaria que dañaría el modelo de crecimiento basado en las exportaciones. Obviamente, esto tuvo sus efectos sobre los niveles de actividad económica en relación con sus niveles potenciales. Pero también

**Cuadro 4**

Relaciones empleo-población en Asia Oriental y Sudoriental anteriores y posteriores a la crisis del Este Asiático (porcentajes)

	Indonesia		Corea del Sur		Malasia		Filipinas		Tailandia	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
1991	78,9	47,4	72,0	46,2	78,9	42,6	76,2	42,0	84,7	70,4
1992	79,8	47,1	72,3	46,1	78,7	42,3	76,5	43,0	85,1	68,9
1993	78,9	47,1	71,8	46,0	79,4	42,6	75,7	42,8	84,3	66,4
1994	78,1	46,9	72,8	46,9	79,4	42,5	76,3	42,8	83,9	63,7
1995	78,5	46,7	73,4	47,7	79,4	42,4	76,8	44,4	83,6	65,3
1996	80,1	47,0	73,5	48,4	79,9	42,5	77,6	44,9	83,0	66,5
1997	79,8	46,6	73,0	49,0	79,9	42,4	76,8	44,7	82,9	66,8
1998	79,1	46,6	68,3	44,7	79,4	41,9	75,9	44,5	80,4	63,9
1999	79,9	47,2	68,2	45,5	78,6	42,2	75,1	45,3	79,6	63,0
2000	80,1	47,1	69,4	46,9	79,2	44,1	73,3	43,6	80,1	63,9
2001	78,7	46,1	69,5	47,5	79,0	43,9	75,4	46,8	80,4	63,4
2002	77,8	45,5	70,6	48,2	78,9	43,8	74,9	46,8	80,7	63,7
2003	77,5	45,2	70,3	47,1	78,6	43,6	74,7	46,8	80,5	63,7
2004	77,1	45,1	71,0	48,5	78,7	44,4	74,4	47,5	80,0	64,8
2005	77,7	44,3	70,9	48,6	78,6	44,8	76,9	50,7	79,9	65,0

Fuente: OIT Indicadores clave del mercado de trabajo.

afectó negativamente las perspectivas de crecimiento futuro dadas las pérdidas de largo plazo causadas por una inversión inadecuada en infraestructura, etc.

Lo que se desprende de estas experiencias es que las respuestas de política son absolutamente cruciales para determinar hasta qué punto pueden preservarse los niveles de actividad, y más importante aún, del empleo durante y luego de una crisis financiera. En la sección que sigue se analizan brevemente algunos ejemplos de políticas progresivas exitosas que contribuyen a la recuperación económica postcrisis al tiempo que intentan preservar el empleo y el bienestar social.

#### 84 *II.4. Un repaso de las respuestas fiscales luego de la crisis del 2008*

El impacto inicial de la crisis de 2008 sobre los ingresos fiscales fue bastante drástico: estos cayeron en la mayor parte del mundo de manera sorprendentemente rápida. Para muchos países, la caída no respondió a la implementación de recortes impositivos como parte de las medidas de estímulo o

recuperación, sino que fue producto de la caída en la actividad económica que afectó tanto los impuestos indirectos como los directos. Se ha estimado (Kyrili y Martin, 2010) que los ingresos fiscales en 2009 cayeron 1,8 puntos porcentuales del PBI, u 8% con respecto a los ingresos del 2008 en todas las regiones del mundo excepto en América Latina y el Caribe, siendo que las mayores caídas se registraron en Asia Meridional, Europa y Asia Central, y en Oriente Medio y África del Norte. También vale la pena mencionar que la aparición de déficits fiscales como resultado de la crisis global (tanto por la caída de ingresos o por las medidas de estímulo en respuesta a la crisis) se dio luego de un período de disciplina fiscal bastante generalizada. De hecho, con excepción de algunos países, la mayor parte de los países en desarrollo tenían niveles muy bajos de déficit fiscal o superávit en los años previos a la crisis. El Gráfico 6 muestra que, en promedio, los balances del sector público de los países en desarrollo y las economías en transición de América Latina y el Caribe, África Subsahariana y Europa, arrojaban superávit o déficits muy bajos.

## Gráfico 6

Balance del sector público: porcentaje del PBI



Fuente: FMI- Perspectivas Económicas Regionales (Promedios simples de los países de la región)

El deterioro en los balances fiscales producto de la crisis (o el aumento en los déficits fiscales globales) no necesariamente refleja la adopción de medidas expansivas, puesto que los pagos de interés suelen explicar una gran proporción de los déficits fiscales totales en la mayoría de los países. Más aún, la composición de los déficits puede ser tanto o más importante que su nivel. Por lo tanto, incluso en aquellos casos donde los déficits fiscales aumentaron como parte de los paquetes de estímulo, es crucial evaluar la manera en que esto tuvo lugar. Aparte de las medidas de política monetaria, los diferentes paquetes de estímulo han incluido alguna combinación de las medidas que se listan a continuación:

- Rescate a los bancos, las instituciones financieras y a otras empresas con dificultades
- Reducción de impuestos directos para estimular el consumo privado
- Reducción de impuestos indirectos para promover ciertas industrias o sectores
- Paquetes especiales que incluyen exenciones fiscales, subsidios al crédito, condonación

de deudas, garantías a los préstamos y provisión de infraestructura, generalmente orientados a los sectores exportadores

- Políticas similares dirigidas a la agricultura
- Crédito fiscal para el empleo
- Inversión pública en infraestructura física
- Gasto público en sectores sociales (salud, educación) para expandir el acceso a los servicios y reducir los costos de quienes consumen dichos servicios

Ortiz y Cummins (2012) notaron que, hasta ahora y en líneas generales, ha habido dos etapas diferentes de respuesta a la crisis: una primera reacción en 2008-09 en la que el foco estuvo puesto en la “promoción del empleo”, y la fase subsiguiente, de 2010 en adelante, que ellos describen como de “abandono del empleo”. Esto ha sido particularmente evidente en términos de la estrategia fiscal perseguida: la expansión fiscal dominó en la primera fase y el ajuste en la segunda. En su muestra de 130 países en desarrollo, 120 aumentaron el gasto (en un 25% en promedio) en 2008-09 en comparación

con 2005-07, mientras que sólo 10 lo redujeron (un 8,6% en promedio). Por el contrario, en el período subsiguiente (2010-12 vs. 2008-09), sólo 70 países aumentaron el gasto público en sólo 2,6% en promedio, mientras que 60 países contrajeron el gasto, también en un 2,6% en promedio.

Después de los Estados Unidos, el paquete más grande de estímulo fiscal en términos de la magnitud de los fondos fue el de China. Un estudio (Jia Kang y Liu Wei, 2010) muestra que la mayor parte de los 4 billones de yuanes del paquete de estímulo fiscal chino fue invertida en infraestructura, y que menos del 4% se asignó a salud o educación. Esto actúa incrementando la producción y la productividad de la economía (y los efectos ya se hicieron visibles) pero no necesariamente impulsa el consumo y eleva los niveles de vida de la mayor parte de la población. Ciertamente, el mejoramiento de la infraestructura de transporte y mayores grados de conectividad tienen implicancias positivas sobre el desarrollo humano, las condiciones de vida y el acceso a la educación, pero estas áreas también requieren de medidas específicas. Por ello, se han implementado otros incentivos adicionales al consumo, como la reducción de los impuestos sobre los bienes de consumo durables y la relajación de las condiciones para el otorgamiento de créditos, que ya han desatado un *boom* de los créditos hipotecarios y al consumo. Por otra parte, la propuesta de reforma del sector salud, que dispone garantizar el otorgamiento de una cobertura de salud básica y el acceso a medicamentos a toda la población —y que se estima requerirá 850 mil millones de yuanes de gasto público adicionales a lo largo de cinco años— busca reducir el gasto de bolsillo en salud de los hogares y la consecuente necesidad de generar ahorros por motivo de precaución, aunque sus impactos todavía no se han hecho sentir. Con todo, está claro que el paquete de estímulo fiscal chino fue efectivo a la hora de preservar el crecimiento y producir una rápida recuperación del empleo.

A menudo, el dilema fiscal no tiene que ver con el problema relativamente más sencillo de buscar la mejor manera de asignar más dinero, sino con aquel más difícil de tener que evitar

recortes en áreas sensibles en condiciones de austeridad fiscal. En muchos países, la crisis estuvo asociada a la reducción de los ingresos fiscales, especialmente en los países en desarrollo, y un problema central de los gobiernos fue tratar de mantener e incrementar el gasto público en áreas críticas que tienen impacto en los medios de subsistencia y la calidad de vida de la población, como la nutrición, el saneamiento, la salud y la educación. Ortiz y Cummins (2012) señalan que durante la primera fase de la crisis, las medidas de protección conformaban una parte significativa de los paquetes de estímulo de los gobiernos, explicando 27%, en promedio, del monto total anunciado en los países de ingresos altos, y 24% en los países en desarrollo. Sin embargo, durante la fase subsiguiente de recortes presupuestarios, se han asignado fondos adicionales también a los sectores de educación, salud, agricultura y protección social.

Esto confirma lo encontrado por Kyrili y Martin (2010) en un estudio de 28 países de bajos ingresos: en 2010, el gasto en protección social fue, en promedio, 0,2 puntos del PBI más bajo que en 2008. La austeridad fiscal asociada a la caída en los ingresos fiscales producto de la crisis se manifiesta como una reducción en este tipo de gastos, de manera que el gasto en protección social se recorta cuando más se lo necesita. El gasto en educación también ha disminuido en los países de ingresos bajos, reduciendo su participación como porcentaje del PBI (y en muchos casos también en términos absolutos dado que en 2009 el PBI cayó en un número de países). El gasto en salud, en cambio, mantuvo sus niveles: su participación como porcentaje del PBI mostró leves aumentos en la mayoría de los países de bajos ingresos. Por su parte, los gastos en infraestructura y agricultura inicialmente mantuvieron sus niveles e incluso se incrementaron como porcentaje del PBI.

Un estudio llevado a cabo por el *Centre for Economic Policy Research* (Weisbrot *et al.*, 2009) analizó los acuerdos firmados entre el FMI y 41 países con el objetivo de evaluar hasta qué punto el FMI ha promovido la implementación de políticas macroeconómicas pro-cíclicas en los países prestatarios durante la crisis mundial actual. Se definió una política fiscal

pro-cíclica como una reducción programada del déficit fiscal (o un aumento del superávit fiscal) durante una recesión o durante una desaceleración significativa del crecimiento.<sup>1</sup> De manera inversa, una reducción programada en el superávit fiscal (o un aumento del déficit fiscal) fue considerada como contra-cíclica (debe tenerse en cuenta que durante los períodos de recesión el déficit fiscal suele aumentar de todos modos debido a la caída en los ingresos fiscales). En cuanto a la política monetaria, un aumento en las tasas de interés de referencia durante una recesión o una desaceleración significativa fue considerada como pro-cíclica, y una reducción de las tasas como contra-cíclica. En lo que respecta a las metas cuantitativas de dinero, aquellos acuerdos que no establecieron metas para el crecimiento de la oferta monetaria, no contaron ni como pro-cíclicos ni como contra-cíclicos en esta política. Por su parte, en los acuerdos que incluyeron políticas explícitas de endurecimiento de la política monetaria, estas fueron contadas como políticas monetarias contractivas. En los acuerdos que no especificaron la dirección de la política monetaria, si el crecimiento de la oferta monetaria fue significativamente menor que el crecimiento del PBI en términos nominales, la política monetaria fue contada como contractiva.

El estudio encontró que 31 de los 41 acuerdos considerados incluían políticas pro-cíclicas. En 15 casos, tanto la política fiscal como la monetaria fueron pro-cíclicas, en cuanto a que reforzaban las tendencias deflacionarias o recesivas de la economía en cuestión. 23 acuerdos incluyeron respuestas fiscales contractivas; 18 estipularon reducciones sustantivas de los salarios públicos, ya sea a través de la reducción de los salarios nominales o del despido de trabajadores. Los requisitos de política monetaria fueron similares: 19 acuerdos incluyeron medidas contractivas; 12 acuerdos estipularon aumentos en las tasas de interés en situaciones en que los deudores privados (en particular los pequeños productores) ya se encontraban con serias dificultades para pagar los

préstamos existentes debido a la crisis. Aún cuando la política fiscal no pretendió ser explícitamente contractiva, el foco estuvo puesto en el aumento de los recursos fiscales mediante la privatización de los activos del estado aún en pobres condiciones de mercado, lo que implicó que los gobiernos recibieran relativamente poco de parte los compradores privados (en general extranjeros) por dichas ventas.

Otro estudio (Ortiz, Vergara y Chai, 2010) basado en un examen rápido de los informes de países del FMI publicados entre el 3 de marzo de 2009 y el 16 de marzo de 2010, con una cobertura de 86 países (28 de bajos ingresos, 37 de ingresos bajos-medios, y 21 de ingresos altos-medios). Las tendencias fiscales de estos 86 países muestran que casi el 40% de los gobiernos planeaba recortar el gasto total en 2010-11 con respecto a 2008-09, con una contracción promedio de 2,6% del PBI. En siete países (Argelia, Islas Marshall, República del Congo, Bielorrusia, Angola, República del Chad y las Maldivas) se esperaban reducciones de gran magnitud (4-13% del PBI). Esto podría tener que ver con el hecho de que la crisis operó deteriorando los balances fiscales en todo el mundo y, en aquellos países con desequilibrios externos pre-existentes, creó una situación que no pudo sostenerse a pesar de la necesidad de mayores niveles de gasto, ante la imposibilidad de acceder a un mayor volumen de recursos externos. Ante la ausencia de financiamiento, incluso del FMI, los países se vieron forzados a reducir el gasto público. Debe tenerse en cuenta que muchos de estos países tienen una población predominantemente pobre y una provisión muy inadecuada de infraestructura y servicios públicos que garanticen un mínimo de derechos socioeconómicos a la población. Por lo tanto, es muy probable que los recortes de gasto público en dichos países tengan implicancias directas sobre las condiciones económicas y humanitarias de la población.

El Cuadro 5 incluido más abajo muestra que, aún con la supuesta protección del gasto social, un número importante de países recibió

1 Por ejemplo, en Hungría, el acuerdo con el FMI de 2008 llamó a reducir el déficit fiscal de -3,4 % del PBI en 2008 a -2,5% del PBI en 2009, al tiempo que el crecimiento caía de 0,5% en 2008 a un nivel proyectado de -6,9% en 2009.

la recomendación de realizar recortes en el gasto a través de la limitación/reducción de los subsidios (incluso sobre los alimentos y la salud), “reformas” en los sistemas de pensiones y de salud que básicamente reducen las pensiones, encarecen los servicios de salud pública y reducen el alcance del gasto social al promover la provisión de servicios focalizada en lugar de universal. La única recomendación “positiva” para un número significativo de países es la

expansión de los programas de transferencias focalizados. Aunque esto pueda parecer un signo positivo, la existencia de numerosos problemas asociados a la focalización en los países en desarrollo (problemas de exclusión injusta o inclusión injustificada) sugiere que es improbable que la expansión de dichos programas beneficie o contrarreste el impacto negativo de las otras medidas sobre la mayor parte de la población, incluyendo a los grupos vulnerables.

## Cuadro 5

Medidas fiscales generadoras de empleo en 2008-09

Tipo de medida	Incidencia (%)
<b>I. Estímulos a la demanda de trabajo</b>	
Aumento del gasto público en infraestructura	87,0
-Con criterios de empleo	33,3
-Con criterios ecológicos	29,6
Empleo público	24,1
Creación/expansión de programas de empleo focalizados	51,9
Acceso al crédito para PyME	74,1
Acceso de PyME a licitaciones públicas	9,3
Subsidios y reducciones impositivas para PyME	77,8
<b>II. Expansión de la protección social y la seguridad alimentaria</b>	
Reducciones impositivas a la seguridad social	29,6
Aumento de las transferencias monetarias	53,7
Mayor acceso a las prestaciones de salud	37,0
Aumentos en los montos y la cobertura de las pensiones por vejez	44,4
Variaciones en los salarios mínimos	33,3
Nuevas medidas de protección para trabajadores migrantes	14,8
Introducción/expansión de los subsidios alimentarios	16,7
Apoyo adicional a la agricultura	22,2
<b>III. Apoyo al empleo, a quienes buscan empleo y a los desempleados</b>	
Aumento de actividades de capacitación	63,0
Aumento de la capacidad de los servicios públicos de empleo	46,3
Nuevas medidas para los trabajadores migrantes	27,8
Reducciones en las horas de trabajo	27,8
Desempleo parcial con capacitación y empleo a tiempo parcial	27,8
Recortes salariales	14,8
Extensión de prestaciones por desempleo	31,5
Aumento de medidas de protección y asistencia social	33,3
<b>IV. Diálogo social, derechos y trabajo</b>	
Reuniones consultivas sobre las respuestas a la crisis	59,3
Acuerdos a nivel nacional	35,2
Acuerdos sectoriales	11,1
Medidas adicionales para combatir el tráfico de mano de obra	3,7
Medidas adicionales para combatir el trabajo infantil	3,7
Modificaciones en la legislación laboral	22,2
Mayor capacidad en la administración y la inspección del trabajo	13,0

Fuente: ILO: Recovering from the Crisis- A Global Jobs Pact, Ginebra, 2009.



Una recomendación muy importante que puede tener efectos negativos tanto sobre el crecimiento como sobre el desarrollo humano es la muy frecuente exigencia que estipula la reducción o el congelamiento de los salarios públicos. Se ha demostrado (UNICEF, 2010) que la reducción y los atrasos en los pagos de salarios pueden tener efectos adversos significativos sobre la prestación de servicios públicos en áreas tan esenciales como la salud y la educación, a través de mayor ausentismo, la fuga de cerebros interna y externa y la pérdida de motivación. Una gran parte de los empleados públicos de muchos de los países donde se propusieron este tipo de medidas ya tiene niveles de ingresos iguales o por debajo de la línea de pobreza oficial; reducir aún más sus ingresos ciertamente tendrá efectos sobre la prestación de los servicios públicos así como también sobre los resultados sanitarios y educativos.

Una evaluación realizada por OIT (2009) sobre las respuestas fiscales en 2008-09 encontró que en el período inmediatamente posterior a la crisis, muchos gobiernos respondieron:

- Incrementando el gasto en infraestructura y ofreciendo subsidios y reducciones impositivas a pequeñas y medianas empresas para estimular la demanda de trabajo;
- Expandiendo los servicios públicos de empleo, los programas de capacitación y los servicios de intermediación del mercado de trabajo para dar apoyo a desempleados y a quienes buscan trabajo;
- Aumentando las pensiones por desempleo y otras, como las pensiones por vejez, así como

también las transferencias monetarias y los programas de asistencia social para dar apoyo económico;

- Intentando alcanzar mayores niveles de diálogo social vinculándose con organizaciones de trabajadores y empleadores.

Asimismo, se estimó que estas medidas generaron entre 7 y 11 millones de nuevos puestos de trabajo en 2009, aunque las condiciones de empleo empeoraron a nivel global en el período de postcrisis. El Cuadro 5 presenta algunos detalles de las medidas generadoras de empleo implementadas en 54 países en el período 2008-09.

Entre las medidas detalladas en el Cuadro 5, las que se incluyen en la tercera y cuarta categorías suelen tener más relevancia y reportar mayores beneficios a las trabajadoras mujeres, junto con el empleo público, que es una medida de la primera categoría. Vale la pena notar que sólo una minoría de países (y a veces una pequeña minoría) adoptaron este tipo de medidas. Además, no todas las medidas, una vez adoptadas, respondieron necesariamente a las necesidades y las condiciones de las mujeres, y a veces incluso les demandaron más trabajo no remunerado a pesar de buscar aliviar sus circunstancias. Sin embargo, dichas medidas generalmente derivaron en un mejoramiento de las condiciones globales del mercado de trabajo así como también de las condiciones específicas de las mujeres trabajadoras en aquellos países que las adoptaron. Estos puntos se analizan con mayor detalle en la Sección IV.

Como se mencionó más arriba, muchas de estas respuestas de política a la crisis fueron

**Cuadro 6**  
Medidas de austeridad en 158 países, 2010-12

Medidas de austeridad	Número de países	Porcentaje de países
Contracción del gasto público en 2012	133	74,3
Reducción o congelamiento de los salarios públicos	73	46,2
Reducción o eliminación de los subsidios a los alimentos y combustibles	73	46,2
Focalización o racionalización de las redes de protección social	55	34,8
Reforma (reducción) de pensiones	52	32,9

Fuente: Ortiz y Cummins, 2012.

relativamente efímeras, y fueron eliminadas o recortadas una vez que los niveles de actividad comenzaron a mostrar signos de recuperación. Asimismo, a principios de 2010, la austeridad fiscal se convirtió en el estándar internacional, afectándolas negativamente. El Cuadro 6 presenta una estimación de la incidencia de las medidas de austeridad fiscal implementadas desde 2010.

Estas son todas medidas que reducirán la cantidad y la calidad de trabajo decente, así como la cobertura y posiblemente también la calidad de la protección social. Sumadas a las acciones de reforma en dirección a una mayor flexibilización del mercado de trabajo (como se mencionó en la sección sobre la eurozona), es probable que estas medidas profundicen los efectos negativos de la crisis por medio de la generación de más trabajo precario y vulnerable y una mayor presión a la baja de salarios. Estas medidas afectan particularmente a las trabajadoras mujeres (remuneradas y no remuneradas).

### ■ III. Algunos ejemplos positivos de respuestas de la crisis que fueron sensibles a las condiciones de empleo de las mujeres

#### III.1. Suecia en la década de los noventa

A principios de los noventa Suecia atravesó una crisis económica real y financiera que tiene muchas similitudes tanto con la crisis *sub-prime* de los Estados Unidos como con la actual crisis de algunos países de la eurozona. La desregulación financiera de la década de 1980 impulsó grandes entradas de capital y desató un *boom* crediticio que luego fue asociado a niveles crecientes de consumo e inversión y burbujas en los precios de los activos, así como también a una mayor actividad en los sectores no-transables, particularmente en la actividad inmobiliaria y la construcción. Como la *krona* sueca estaba fijada al dólar estadounidense, el tipo de cambio real se apreciaba —pero este no era el único problema ya que la entrada de capitales podría haber apreciado aún más el tipo de cambio nominal en un régimen de tipo

de cambio flexible. Alrededor de 1990 estalló la burbuja llevando a la economía del auge a la crisis, con salidas de capital, quiebra generalizada, caída del empleo y la inversión, caída del PBI, crisis bancaria sistémica causada por el deterioro de las hojas de balance de los bancos, crisis cambiaria y depresión (Jonung, 2009).

Como resultado, a principios de la década de 1990, Suecia se sumió en una depresión económica severa. El PBI cayó 5%, las tasas de empleo cayeron casi un 10% y se registró un aumento significativo del desempleo: el número absoluto de personas desocupadas aumentó en casi un 500% (Freeman *et al.*, 2010). Sin embargo, la respuesta de política fue rápida y positiva. En cuanto a las políticas relacionadas con el sector financiero, se consolidaron las instituciones financieras en problemas a la vez que el gobierno otorgó garantías ilimitadas contra toda pérdida a los tenedores de depósitos y demás contrapartes. Esto permitió el restablecimiento de las líneas de crédito con los bancos internacionales a la vez que se mantenía la confianza de los depositantes minoristas privados. El rescate bancario se hizo bajo el requisito de que los bancos receptores revelaran sus posiciones financieras y sometieran sus balances a un control oficial, de manera que sólo recibieron fondos del gobierno aquellos bancos que se consideró merecían ser rescatados. Los accionistas de los bancos no recibieron ninguna garantía por parte del gobierno. Algunos bancos fueron nacionalizados sin ninguna compensación a sus accionistas porque se consideró que no tenían ningún valor. Estas medidas no sólo evitaron que una crisis crediticia empeorara la situación sino que también redujeron el riesgo moral y los costos del rescate financiero, a su vez volviéndolo más políticamente aceptable.

En lo que respecta a la estrategia macroeconómica, una medida fundamental fue la devaluación de la moneda, que mejoró sustancialmente la competitividad de la economía e impulsó un período de rápido crecimiento de las exportaciones. Sin embargo, el punto clave es que el crecimiento basado en las exportaciones *no* fue visto como la única vía de expansión económica; casi de forma inmediata se tomaron otras medidas de política

fiscal contra-cíclica que harían que la demanda interna sacara a la economía de la recesión. Así, en lugar de forzar caídas del déficit fiscal basadas en la austeridad fiscal y la contracción del gasto público, el gobierno sueco dejó que el déficit fiscal aumentara durante la crisis. Esto se dio a través de la preservación algunas erogaciones previas y el aumento de otros gastos de manera de dar respuesta a la crisis y a los efectos que ésta tenía sobre el empleo. El famoso sistema de protección social que ha sido un elemento central del modelo sueco, no sólo no se deterioró tras la crisis sino que fue extendido gracias al énfasis renovado en los programas de empleo y las políticas activas sobre el mercado de trabajo.

Un elemento importante de esta estrategia que tiene una relevancia directa sobre la situación actual fue la creación de un programa personalizado de garantías de empleo para los jóvenes (OIT, 2012). Este es un esquema que ofrece trabajos en actividades específicas relacionadas con la juventud a todos los jóvenes suecos de entre 18 y 24 años que han pasado por un período (de 90 días) de búsqueda laboral infructuosa. La idea es poner a disposición de los participantes medidas especiales y actividades que les permitan la obtención de un trabajo o regresar a la educación lo antes posible. En su período inicial, el programa incluye evaluaciones, orientación educativa y vocacional y actividades de entrenamiento para la búsqueda laboral. Luego, estas actividades se combinan con experiencias laborales, educación y capacitación, becas para la puesta en marcha de nuevos emprendimientos y esfuerzos para rehabilitar la empleabilidad de los jóvenes. Así, el énfasis está puesto en lograr una rápida integración al mercado de trabajo. Los jóvenes pueden participar en este programa por un período de hasta 15 meses. Se estima que los resultados del programa han sido bastante exitosos (casi la mitad de los jóvenes participantes que buscan empleo lo consiguen como resultado del plan) a un costo relativamente bajo. Este tipo de programas podría tener efectos positivos no sólo en Europa sino en muchas otras partes del mundo en las que actualmente prevalecen altas tasas de desempleo juvenil.

El programa de recuperación sueco también se centró en evitar la exclusión en el mercado de trabajo, particularmente de las mujeres. Dos piedras angulares de la política familiar sueca —las licencias pagas por maternidad/paternidad y los subsidios para el cuidado de niños en guarderías— que han sido preservadas e incluso extendidas durante la crisis, fueron identificadas como especialmente beneficiosas para las mujeres trabajadoras, aún por expertos que han cuestionado los costos fiscales de este tipo de programas (Freeman *et al.*, eds, 2010). Las prestaciones del Estado de Bienestar siguen proporcionando un alto grado de protección social y seguridad social a aquellos que se encuentran en la base de la pirámide salarial y de ingresos. La ayuda gubernamental proporcionó ingresos adicionales a la los trabajadores de bajos ingresos y a la población sin trabajo. Estas medidas evitaron la pobreza, redujeron las tendencias de la crisis a aumentar la desigualdad y también operaron de forma contra-cíclica amortiguando la caída de la demanda interna.

Otro elemento importante del éxito sueco fue la preservación del diálogo social, particularmente de la negociación salarial. Esto fue posible gracias al grado de desarrollo institucional de la estructura del modelo nórdico, en la que sindicatos y asociaciones empresariales han venido participando activamente de negociaciones tripartitas con el gobierno desde bien antes de la crisis. El diálogo social se mantuvo tras la crisis financiera y su continuidad permitió subas salariales que aseguraron cierta protección a los trabajadores pero que también garantizaron los beneficios de una depreciación cambiaria al aumentar la competitividad de la industria manufacturera local.

Esta combinación de medidas dio como resultado una rápida recuperación tras la crisis financiera tanto en términos de producto como de empleo. Además, esta se consiguió con un costo relativamente bajo para las arcas públicas: estimaciones recientes evaluaron que el costo del paquete de rescate financiero fue de sólo 3% del PBI (Jonung, 2009). Asimismo, este proceso se dio sin mayores aumentos en la desigualdad o en el malestar social. Según OIT (2012) “la

desigualdad aumentó moderadamente (como en muchos países), pero Suecia continuó entre los países con menor desigualdad en el mundo. La desigualdad en la distribución del ingreso sigue siendo mucho menor que la de los Estados Unidos y su aumento durante la década de 1990 fue menor. El sistema de negociación colectiva demostró flexibilidad ante las necesidades de la economía en los acuerdos salariales y las reformas de mercado que incrementaron la desigualdad introdujeron incentivos que parecen haber contribuido a la recuperación económica. Los trabajadores y la juventud sueca respondieron a la nueva realidad de los mercados con gran movilidad y con inversiones en educación. Las diferencias salariales en los retornos a la educación, que registraron ciertos aumentos con respecto al pasado (aunque con niveles todavía muy por debajo de los de los Estados Unidos) hicieron que la educación universitaria se tornara más atractiva económicamente”.

### III.2. Argentina

América Latina se destaca por su capacidad de sobrellevar la crisis mundial, especialmente en términos de empleo, incluyendo las condiciones de trabajo de las mujeres. El Gráfico 7 muestra cómo el PBI de la región en su conjunto (y también de importantes economías como la brasileña y la argentina y de economías más pequeñas como Ecuador y Bolivia) se desplomó cayendo casi 2% en 2009 para recuperarse rápidamente en 2010. Asimismo, si bien en 2009 las tasas de desempleo aumentaron en promedio tras una década en descenso, en 2010 volvieron a caer.

Esta respuesta relativamente positiva a la crisis ha sido atribuida a una combinación de factores (Marinakis, 2012): buenas condiciones macroeconómicas en el período pre-crisis, incluyendo las políticas macroeconómicas prudentes que habían generado un espacio fiscal relativamente amplio manteniendo en niveles bajos tanto los déficits fiscales como las relaciones deuda pública/PBI; diversos factores externos favorables, incluyendo los efectos positivos de los términos de intercambio y la demanda creciente de algunas exportaciones

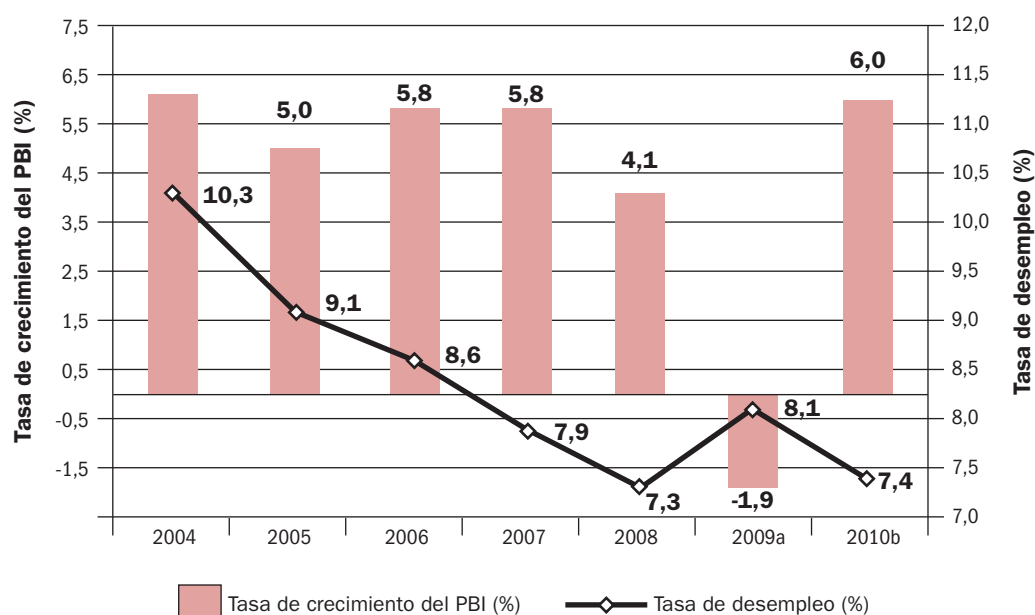
principales, en particular de productos primarios, así como también los ingresos provenientes del turismo y las remesas; y la implementación de políticas proactivas para sostener los niveles de actividad, el empleo y los salarios. Aquí se hará foco sobre el último conjunto de factores y, en particular, sobre las políticas del mercado de trabajo que tuvieron un rol activo tanto en el origen —al menos parcialmente— como en la consolidación de la recuperación. En distintos países de América Latina se implementaron diversas políticas, que incluyeron: políticas contra-cíclicas como aumentos en la inversión pública, creación de empleo de emergencia, subsidios al trabajo compartido; estabilizadores automáticos como los seguros de desempleo; esquemas de protección social que incluyeron distintos tipos de programas de transferencias monetarias y de pensiones no-contributivas; y políticas activas de salarios mínimos.

En América Latina, el caso de la Argentina resulta particularmente interesante porque, incluso antes del estallido de la Gran Recesión en 2009, mostró cómo estas estrategias pueden tener un papel importante en la recuperación económica luego de una crisis financiera severa. Argentina sufrió una de las crisis financieras más severas de la historia de los países en desarrollo a principios de la década de 2000, cuando finalmente se vio forzada a abandonar la fijación cambiaria que había mantenido al peso argentino atado al dólar estadounidense. A lo largo de la crisis, el PBI cayó casi 20%, mientras colapsaba el empleo y la incidencia de la pobreza se duplicaba. El período de inestabilidad siguió hasta mediados de la década pero ya en 2003 el gobierno se había embarcado en una estrategia macroeconómica diferente basada fundamentalmente en la generación de empleo, con resultados contundentes en términos de recuperación de la crisis.

Desde 2003, el PBI ha crecido a una tasa anual de alrededor del 9%. Este crecimiento no sólo ha sido producto del creciente volumen de exportaciones alentadas por el auge de las *commodities* a nivel mundial (punto sobre el que suelen insistir la mayoría de los comentaristas externos) sino también de la expansión continua del mercado interno,

### Gráfico 7

Crecimiento del PBI y tasas de desempleo en América Latina



Fuente: Marinakis, 2012.

del fortalecimiento de la producción y de un aumento de la inversión, que alcanzó tasas de crecimiento históricas del 23% en el período 2003-09. Y esto no sólo se debió al comportamiento de la inversión pública: entre 2003 y 2009 se registraron casi 130.000 nuevos emprendimientos privados. Esta inversión, a su vez, potenció un aumento significativo de la productividad laboral, que había languidecido durante las dos décadas anteriores.

El crecimiento del mercado interno fue impulsado por la dinámica del mercado de trabajo y la expansión de los sistemas de protección social —tal como proponen los defensores del crecimiento basado en los salarios (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina, 2010). El empleo aumentó significativamente, y gran parte resultó empleo de mejor calidad. Hubo un aumento significativo del empleo formal, que creció un 70% entre 2002 y 2009. La relación trabajadores registrados/población total en edad de trabajar, que había permanecido estancada en los últimos 25 años, se incrementó en un 30% en tan sólo siete años, de manera que en 2009 la tasa de

desempleo agregada cayó de 21,5% en 2002 a 7,9 por ciento en 2010.

Aún en la crisis más reciente la economía ha mostrado un buen desempeño en términos de crecimiento y empleo. La tasa de desempleo permaneció inalterada y los salarios reales no sufrieron (aunque, en parte debido a esto, están surgiendo nuevos problemas como la inflación y sus consecuencias). Esto fue producto de una combinación de políticas macroeconómicas y del mercado de trabajo, como se muestra a continuación.

En 2003 el gobierno buscó cambiar drásticamente el modelo de política económica alejándose de las dinámicas de exclusión y marginalización en el mercado de trabajo, que se habían convertido en la norma de la economía desde mediados de la década de 1970. La promoción del empleo productivo, de calidad y bien remunerado, y la expansión y redefinición del sistema de protección social, que se centró en proteger a partes crecientes de la población, fueron las principales herramientas con las que el modelo buscó mejorar las condiciones de vida de la gente. Estas políticas también tuvieron efectos macroeconómicos

significativos ya que resultaron en una fuente de demanda efectiva que promovió la proliferación de nuevo empleo productivo.

Por lo tanto, los beneficios económicos derivados del auge de las exportaciones de productos primarios no permanecieron concentrados en las manos de unas pocas elites privilegiadas como había sido el caso en el pasado, sino que quedaron más repartidas entre toda la población. Y la expansión del empleo público y de la protección social permitió la diversificación del empleo en la economía y contribuyó a las mejoras de productividad que se han registrado recientemente.

Algunas de las primeras modificaciones introducidas fueron legislativas o administrativas. En 2004 se sancionó la Ley 25.877 de Ordenamiento Laboral. Se reactivó el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil para establecer y garantizar el cumplimiento de los salarios mínimos y las reglas salariales. Se creó el Plan Nacional de Regularización del Trabajo (PNRT), con el objetivo de extender las capacidades del Ministerio para inspeccionar y controlar el cumplimiento de la legislación laboral y las contribuciones de los empleadores a la seguridad social.

La negociación colectiva —que se había debilitado bajo los regímenes anteriores— volvió a ponerse en el centro de la escena, lo que produjo un aumento considerable (de más de cinco veces) en el número de acuerdos y negociaciones aprobados cada año. Asimismo, se reintrodujeron las negociaciones al nivel de las ramas de actividad para alcanzar a un mayor número de trabajadores y socializar los beneficios derivados de estas, al contrario de lo que sucedía con la “personalización” de las relaciones laborales que había predominado en la década de 1990. Producto de esto, los salarios acordados a través de la negociación colectiva explicaron el 81% de la nómina salarial de las empresas en 2009, comparado a menos del 50% en 2001. Como resultado de estos cambios, la participación de los salarios en el ingreso nacional aumentó del 34,3% en 2002 al 43,6% en 2008.

Otro elemento importante fue que se duplicaron las prestaciones del sistema de protección

social. Las pensiones aumentaron en valor y en cobertura, y se establecieron pensiones sociales para categorías definidas. Hoy se estima que la cobertura del sistema de pensiones alcanza al 84% de la población mayor.

A su vez, también se expandió la protección social de niños y adolescentes, pasando de una cobertura del 37% (en términos de transferencias monetarias) en 1997 a una del 83% en 2009. Parte de esto fue producto del crecimiento del empleo registrado, que extendió la cobertura de las asignaciones familiares. Aquellos que quedaron excluidos de este régimen se beneficiaron de la creación de un sub-sistema no contributivo: la Asignación Universal por Hijo para Protección Social, que en la actualidad cubre cerca de 3,5 millones de niños.

Como resultado de este énfasis puesto en la inclusión y la protección social, el gasto social del gobierno ascendió a casi 25% del PBI en 2008. Esta, junto con otras de las medidas mencionadas, tuvo un impacto directo sobre la distribución del ingreso. La Argentina era considerada uno de los países más desiguales del mundo, y la desigualdad en la distribución del ingreso había subido de manera sostenida desde mediados de la década de 1970. Esta tendencia fue finalmente revertida a lo largo de la última década: el coeficiente de Gini para la distribución del ingreso mejoró en un 16% entre 2002 y 2009.

Durante la crisis actual se buscó mantener e incluso expandir estas medidas. Se puso el foco en la implementación de políticas macroeconómicas contra-cíclicas, que incluyeron obras públicas, planes de vivienda, incentivos para los sectores productivos, pre-financiación de exportaciones y préstamos para pequeñas empresas. Todas las políticas implementadas incluyeron una cláusula de preservación del empleo como requisito para acceder y mantener los beneficios y subsidios. Además, se amplió el alcance del Programa de Recuperación Productiva (REPRO), a través del cual el Estado subsidia parte de los salarios de quienes trabajan en empresas que enfrentan una situación crítica. Se otorgaron incentivos fiscales la formalización y regularización del empleo no registrado. También se fortalecieron las políticas activas de formación

y empleo focalizadas hacia quienes necesitan desarrollar sus capacidades para mejorar sus oportunidades de inserción laboral. Se preservaron las políticas activas de ingresos de manera que desde el último trimestre de 2008 los aumentos en las jubilaciones y pensiones están garantizadas por ley. También se mantuvieron las negociaciones colectivas de trabajo. Hubo una reducción de los impuestos sobre la renta de los asalariados, y aumentaron los montos de las asignaciones familiares. También se implementaron programas de transferencias monetarias a grupos vulnerables y empobrecidos.

Obviamente, estas políticas imponen serias exigencias sobre las cuentas fiscales, y las presiones inflacionarias por las que atraviesa la Argentina en la actualidad sugieren que los aumentos deberán ser más moderados en el futuro. Sin embargo, este abordaje tan distinto sobre la distribución económica y social así como los efectos macroeconómicos positivos que ha generado hasta ahora muestran que hay otras trayectorias económicas viables que pueden rendir sus frutos en tanto en términos de crecimiento como de justicia social.

### ■ III. Recomendaciones de política

Queda claro que para lograr una recuperación sostenible tras la crisis actual los países deben diversificar sus fuentes de crecimiento no sólo buscando nuevos mercados de exportación sino también motores de crecimiento internos. Esto hace que el cambio de estrategia hacia un crecimiento interno basado en los salarios se vuelva imperioso.

En aquellos países desarrollados y en desarrollo donde existen instituciones relativamente fuertes que pueden afectar el mercado de trabajo, incluyendo la negociación salarial, legislación sobre los salarios mínimos y otras similares, probablemente sea más fácil pensar en un crecimiento basado en los salarios y en estrategias que permitan que los salarios crezcan al ritmo de la productividad laboral (o al menos en parte). Pero ¿y qué sucede con la mayoría de los países en desarrollo, donde

estas instituciones están pobremente desarrolladas y donde muchos trabajadores —sino la mayoría— trabajan en actividades informales, en general bajo distintas formas de autoempleo? ¿Cómo pueden garantizarse los incrementos salariales o las mejoras en las condiciones laborales en dichos casos? ¿Y qué elementos incluye una política macroeconómica de crecimiento basada en los salarios en este contexto?

Abogar por un crecimiento basado en los salarios es de hecho posible y deseable también en este tipo de contextos. Hay cinco elementos importantes de la estrategia a tener en cuenta en los países en desarrollo con grandes sectores informales:

Hacer que el proceso de crecimiento económico sea más inclusivo y más intensivo en trabajo: dirigir los recursos hacia los sectores donde trabajan los más pobres (como la agricultura y las actividades informales); las áreas donde viven los más pobres (regiones relativamente aisladas); los factores de producción que poseen los más pobres (trabajo no calificado) y hacia los productos que consumen los más pobres (como los alimentos).

Garantizar la mayor viabilidad de la producción informal mediante un mejor acceso al crédito institucional por parte de los agricultores y otros pequeños productores, una mejor integración a las cadenas de suministro y marketing para mejorar sus ingresos, y mejoras en las tecnologías que elevan la productividad del trabajo en dichas actividades.

Facilitar incrementos en el empleo público que establecen un piso para los salarios (por ejemplo en esquemas como el del Acta Nacional de Garantía del Empleo Rural en India) y elevan el poder de negociación de los trabajadores.

Mejorar la protección social, con más financiamiento, mayor cobertura y consolidación, mayores niveles de gasto en salud y programas de seguridad social más robustos y extensivos incluidas las pensiones y los seguros de desempleo.

Aumentar y priorizar provisión pública de bienes salariales (vivienda, otras infraestructuras, salud, educación, incluso nutrición) financiados con superávit fiscales.

Con frecuencia este último punto no es valorado como un elemento central de una posible estrategia de crecimiento basada en los salarios, aunque puede llegar a ser extremadamente importante. Más aún, este tipo de estrategia puede aplicarse eficazmente también en aquellas economías capitalistas orientadas a la exportación, siempre y cuando los excedentes de las exportaciones y la industrialización puedan movilizarse hacia la provisión pública de bienes salariales. De hecho, esta ha sido una característica importante y poco reconocida de la exitosa industrialización de los países asiáticos, desde Japón hasta los NICs del Este asiático y, más recientemente, China. La provisión pública, asequible y de calidad, de viviendas, servicios de transporte, alimentación básica, educación escolar y prestaciones básicas de salud mejoraron las condiciones de vida de los trabajadores y, en consecuencia, se redujeron los salarios que los empleadores debían pagar a sus trabajadores. Esto no sólo disminuyó los costos laborales totales de los empleadores

privados sino que también otorgó un mayor grado de flexibilidad a los competidores en los mercados internacionales, dado que redujo una parte importante de los costos fijos.

¿Cuáles son las ventajas macroeconómicas de una estrategia de este tipo? Más allá de sus beneficios más evidentes, como la reducción de la pobreza y el mejoramiento de la distribución del ingreso y de las condiciones de los trabajadores informales, existen otros efectos positivos sobre el proceso de crecimiento. Este tipo de estrategia permite un crecimiento económico más estable basado en la expansión del mercado interno sin entrar en conflicto con el crecimiento de las exportaciones. Pone énfasis en el crecimiento de la productividad, generando así una vía rápida hacia la industrialización. Fundamentalmente, destaca un modelo que, al estar centrado en la justicia distributiva y en garantizar los derechos económicos fundamentales de todos los ciudadanos, genera una mayor cohesión social, lo que a su vez permite obtener beneficios políticos.



## ■ Bibliografía

- Chhibber, Ghosh y Palanivel (2009) "Asia rebounds but lasting recovery needs new paradigm. A synthesis study incorporating evidence from country case studies. UNDP Regional Centre for Asia and the Pacific. November.
- Choudhry, Misbah Tanveer, Enrico Marelli y Marcello Signorelli (2010) "Financial Crises and Female Work", documento presentado en el XXV Convegno Nazionale di Economia del Lavoro, Università degli Studi "G. D'Annunzio", Chieti-Pescara, [http://www.aiel.it/bacheca/PESCARA/papers/Choudhry\\_Marelli\\_Signorelli.pdf](http://www.aiel.it/bacheca/PESCARA/papers/Choudhry_Marelli_Signorelli.pdf) accedido el 12 de julio de 2012.
- Green, D.; King, R.; y Miller-Dawkins, M. (2010), "The global economy crisis and the developing countries: impact and response". Oxfam, January.
- Freeman, Richard B., Birgitta Swedenborg, y Robert Topel, eds. (2010) *Reforming the Welfare State: Recovery and Beyond in Sweden*, University of Chicago Press, Chicago.
- Futagami, Shiho (2010): "Non-standard employment in Japan: The gender dimensions", International Institute of Labour Studies Discussion Paper, DP/200/2010, Ginebra.
- OIT (2012) *Eurozone Jobs crisis: Trends and policy responses*, Geneva: International Institute of Labour Studies.
- ITUC Report (2009), *Gender (in)equality in the labour market: an overview of global trends and developments*, ITUC CSI IGB.
- Jonung, Lars (2009) "Lessons from the Nordic financial crises", en Lars Jonung, Jaakko Kiander y Pentti Vartia, eds., *The Great Financial Crisis in Finland and Sweden: The Nordic Experience of Financial Liberalization*, Londond: Edward Elgar.
- Massa, Isabella, Jodie Keane y Jane Kennan (2012) "The Eurozone crisis and developing countries", ODI Working Paper 345, May, London: Overseas Development Institute.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina (2010) "*Work and Employment in the Bicentenary: Changes in employment and social protection dynamics for an extended inclusion, 2003-2010*", Buenos Aires.
- Olafsdottir, Katrin (2009) "Gender effects of the economic crisis", *Defensoria Working Paper*, [http://www.emakunde.euskadi.net/u72-10010/es/contenidos/informacion/publicaciones\\_seminarios\\_flash/es\\_2009/uploads/ponencias/katrin-olafsdottir.pdf](http://www.emakunde.euskadi.net/u72-10010/es/contenidos/informacion/publicaciones_seminarios_flash/es_2009/uploads/ponencias/katrin-olafsdottir.pdf) accedido el 27 de julio de 2012
- Ortiz, Isabel, Gabriel Vergara y Jingqing Chai (2010) "Prioritizing expenditures for a recovery with a human Face: Results from a rapid desk review of 86 recent IMF Country Reports", *Social and Economic Policy Working Briefs*, UNICEF Policy and Practice, Nueva York: UNICEF, Abril.
- Ortiz, Isabel, y Matthew Cummins (eds) (2012) *A recovery for All: Rethinking socio-economic policies for children and poor households*, UNICEF, Nueva York.
- UNICEF (2010) "Protecting salaries of frontline teachers and health workers", *Social and Economic Policy Working Briefs*, Nueva York: UNICEF, abril.
- Van Waeyenberge, Elisa, Hannah Bergawi y Terry McKinley (2010) "Standing in the way of development? A critical survey of the IMF's crisis response in low income countries", Eurodad and Third World Network Report, abril.
- Vaughan-Whitehead, Daniel, ed. (2012) *Work inequalities in the crisis: Evidence from Europe*, Ginebra: OIT.
- Weisbrot, Mark, Rebecca Ray, Jake Johnston, Jose Antonio Cordero y Juan Antonio Montecino (2009) "IMF-supported macroeconomic policies and the world recession: A look at forty-one borrowing countries", Washington: Centre for Economic Policy and Research, octubre.



# La construcción del Estado neoliberal en la Argentina

Aldo Ferrer\*

## ■ La densidad nacional, el contexto externo y el Estado neoliberal

La construcción del Estado neoliberal tiene como condición necesaria, eliminar la libertad de acción del Estado nacional. Es decir, crear restricciones tales que, la libertad de maniobra de las políticas públicas quede severamente recortada. Como el objetivo político del neoliberalismo es permitir el libre despliegue de las fuerzas del mercado y consolidar los intereses hegemónicos establecidos, es imprescindible maniatar al Estado. Para tales fines, es preciso realizar reformas internas y crear compromisos externos que condicionen las políticas públicas. En este último aspecto, un ejemplo clásico son las condicionalidades de los acuerdos para conseguir el apoyo del FMI.

En un sentido más amplio, el fundamentalismo globalizador cumple el mismo objetivo. Como supuestamente la globalización ha borrado las fronteras nacionales y ha transferido el poder a la esfera transnacional, el Estado nacional ha desaparecido. Por lo tanto, es impotente para administrar los mercados. Su acción queda reducida a transmitir “señales amistosas” para estimular el crédito y las inversiones privadas.

La construcción del Estado neoliberal en la Argentina se ajustó a los mismos principios, es decir, maniatar al Estado y reducir, al

máximo, la libertad de maniobra de las políticas públicas que no persiguen las “reformas estructurales” neoliberales.

La experiencia fundamental del Estado neoliberal en la Argentina abarca el período de la dictadura (1976-1983) y bajo un gobierno constitucional, los años comprendidos entre fines de 1989 y la crisis final del 2001. Por lo tanto, la formación del Estado neoliberal tuvo lugar en dos etapas dentro del cuarto de siglo comprendido entre 1976 y 2001; ambas abarcaron casi veinte años. Los restantes corresponden al gobierno de Alfonsín, quien heredó la crisis de la dictadura, y el efímero de la Alianza, que asumió en las vísperas del derrumbe. En el primer caso, la recuperación de la democracia y la inspiración nacional del gobierno no alcanzaron para resolver la crisis heredada de la primera etapa. En el segundo, el gobierno ratificó el rumbo. Sólo se propuso la prolijidad de un régimen cuya segunda etapa se acercaba a su crisis terminal.

La formación del Estado neoliberal en la Argentina, en sus dos etapas, tuvo lugar en un contexto internacional caracterizado por el predominio de la *financiarización* en los países centrales y una activa penetración de la especulación financiera y sus agentes en las plazas periféricas. Desde fines de la década del año 1970, América Latina, incluyendo la Argentina, fue uno de los espacios prioritarios de la globalización financiera.

99

\* Ferrer, A. Doctor en Economía, Prof. Emérito de la Universidad de Buenos Aires. Embajador argentino en Francia (2012) y miembro del Grupo Fénix.

En los países centrales, durante la crisis de los años treinta, prevaleció el paradigma keynesiano y el protagonismo de los estados nacionales, la guerra mundial y el período dorado de la posguerra. El rechazo de la ortodoxia en el mismo centro del sistema generó un vacío teórico, en cuyo contexto surgió el pensamiento desarrollista latinoamericano liderado por Raúl Prebisch y sus colaboradores de CEPAL.

Desde fines de la década de 1970, el neoliberalismo y el Estado neoliberal instalado en los países centrales recuperaron su predominio sobre las ideas económicas prevalecientes en la periferia. Los países de débil densidad nacional, como los de América Latina, volvieron a caer bajo la hegemonía del “pensamiento céntrico”.

En tales circunstancias, los grupos dominantes internos arraigados en las estructuras del subdesarrollo se fortalecieron al amparo de los intereses transnacionales. Fue el caso de América Latina y el tiempo del Consenso de Washington, la crisis de la deuda y la “década perdida” de los años ochenta. La Argentina fue un ejemplo notable de esta experiencia.

En cambio, la ideología “céntrica” y el Estado neoliberal no contagiaron a las naciones emergentes de Asia, las que consolidaron sus estados nacionales y políticas de transformación productiva, fundadas en la incorporación del conocimiento al tejido económico y social, al dinamismo de la industria y a la inclusión social. Esta fractura entre la ideología neoliberal del “centro” y la prevaleciente en las economías emergentes, dicho de otro modo, entre el Estado neoliberal y el Estado nacional, explica la aparición de un nuevo espacio dinámico en la Cuenca Asia Pacífico y la pérdida de peso relativo de las antiguas economías industriales del Atlántico Norte.

100

### ■ Primera etapa

El inicio de la primera etapa del Estado neoliberal en la Argentina coincide con la consolidación de la *financiarización* en la economía mundial. La abundancia de crédito externo, desde fines de los años '70 desalentó las políticas

de equilibrio macroeconómico. Financió niveles crecientes de déficit público y de pagos internacionales y culminó con montañas de deudas. En esa época, en América Latina se fue abandonando el paradigma desarrollista inspirado en los aportes fundacionales de Prebisch y de la CEPAL. Prevaleció, entonces, el “pensamiento único” fundado en el Consenso de Washington y su énfasis en la apertura de los mercados, la desregulación financiera, la preferencia por la inversión extranjera sobre la nacional y la reducción del Estado para garantizar el orden público y la libertad económica. Reformas estructurales más crédito internacional y deuda pasó a ser la orden del día de las políticas públicas.

En la Argentina, pero no sólo en nuestro país, la instalación del Estado neoliberal tomó el atajo de la dictadura. Aquí, como siempre sucedió en nuestra historia, los acontecimientos del contexto externo se entrelazaron con la realidad interna. Dentro del país estalló el desorden económico y social, la violencia y, en definitiva, la renovada evidencia de la debilidad de nuestra densidad nacional. La dictadura asumió el relato neoliberal y sentó las bases del Estado neoliberal. En consecuencia, en la primera etapa, el régimen fue impuesto por la fuerza, en el marco del terrorismo de Estado. Los instrumentos fundamentales de la construcción del Estado neoliberal fueron la desregulación financiera y la apreciación del tipo de cambio. Los consecuentes desequilibrios macroeconómicos y el aumento incesante de la deuda fueron acompañados por el deterioro del tejido económico y social. La desindustrialización fracturó cadenas de valor, afectó particularmente a las pequeñas y medianas empresas, aumentó el desempleo y agravó la desigualdad en la distribución del ingreso.

La herencia económica recibida por el gobierno democrático no pudo ser peor. Agravamiento de los problemas sociales, una deuda impagable, el desorden de las finanzas públicas y el balance de pagos y el desborde inflacionario. Para colmo, en un contexto externo de deterioro de los términos de

intercambio de las *commodities* exportadas por el país. La “burbuja” latinoamericana estalló, a fines de 1982, con el anuncio de la insolvencia de México.

Hacia la misma época, concluye la primera etapa del Estado neoliberal en nuestro país.

## ■ Segunda etapa

La segunda etapa se sostuvo dentro de un régimen constitucional y fue ratificada por las urnas en los comicios del año 1995. En la misma se volvió a recurrir a la desregulación financiera y a la apreciación cambiaria, no ya, como en la primera etapa, mediante una devaluación programada del tipo de cambio (la “tablita”) por debajo de la tasa de inflación sino con un régimen más riguroso de convertibilidad, con un tipo de cambio fijo con el dólar estadounidense.

En el momento de la adopción del nuevo régimen, a principios del año 1991, el contexto financiero internacional había mejorado para América Latina con la puesta en marcha de los planes de refinanciamiento de deuda promovidos por los acreedores y el FMI. La convertibilidad tuvo de partida un escenario externo positivo y la posibilidad de iniciar una nueva fase de toma de deuda. Partió también con el crédito de haber controlado la hiperinflación y la apariencia del establecimiento de un régimen económico estable y en crecimiento. Se estaba, parecía, en presencia de una “milagro argentino”, festejado en los círculos neoliberales del país y del exterior.

En esta segunda etapa, la estrategia no se redujo, como en la primera, a redistribuir ingresos y aumentar la proporción correspondiente a la renta financiera mediante la desregulación del régimen y la apreciación cambiaria. En la primera etapa, la construcción del Estado neoliberal tropezaba con el obstáculo de un gobierno de facto en el cual, además, los titulares del poder administraban el entonces extendido sector público. El mismo abarcaba, incluso, todas las grandes empresas públicas de la infraestructura de transportes,

energía y comunicaciones. La dictadura sostenía la sobrevivencia de ese sector público y, además, carecía de las condiciones necesarias para modificar el régimen jurídico institucional, regulatorio, por ejemplo, de la gestión de los recursos naturales.

Esas restricciones, en la segunda etapa, desaparecieron. Un gobierno democrático, representativo de una de las mayores corrientes políticas del país contaba, en el marco del estado de derecho, con toda la legitimidad necesaria para avanzar en el terreno jurídico constitucional, de la construcción del Estado neoliberal. Con el apoyo de la opinión y los intereses neoliberales vernáculos y el aplauso entusiasta de los mercados internacionales, los voceros de las naciones avanzadas del Atlántico Norte y del FMI, el gobierno puso en marcha la experiencia más extrema de la construcción de un Estado neoliberal dentro del orden mundial contemporáneo.

Avanzar sobre las bases legales del régimen económico era indispensable porque, al fin y al cabo, los instrumentos que se concentran en la redistribución del ingreso, como la desregulación financiera y la apreciación cambiaria, podían ser revertidos por un cambio de política. Lo importante era, entonces, transformar el ordenamiento legal y transferir el comando de sectores fundamentales a manos privadas, principalmente extranjeras, para que, gobierne quien gobierne, el poder del Estado estuviera disperso en sus diversas jurisdicciones y fuera incapaz de ejecutar políticas públicas amenazantes para la *financiarización* y la distribución existente del poder.

## Los instrumentos

En ambas etapas, respecto de la estrategia puesta en práctica, se emplearon varios instrumentos semejantes pero, también, existieron importantes diferencias. Los semejantes incluyen la desregulación financiera y la apreciación del tipo de cambio. Las diferencias radican en las reformas del régimen jurídico institucional, terreno en el cual la segunda etapa avanzó con extraordinaria profundidad.

Los principales campos de acción de la estrategia fueron los siguientes:

**Reformas referidas esencialmente a la redistribución del ingreso.** Son la desregulación financiera y la apreciación del tipo de cambio. La desregulación financiera es necesaria para permitir el despliegue del sector y de la especulación del mundo del dinero. La apreciación cambiaria cumple una doble función. Por una parte, contribuye a generar el diferencial de tasas de interés entre la plaza local y el mercado internacional, necesario para atraer los capitales especulativos. Por la otra, deteriora la competitividad de la producción doméstica, genera un déficit creciente en el balance de pagos y acrecienta la demanda de crédito externo.

Los efectos contractivos de esta política se compensan mientras subsiste el ingreso neto de fondos externos. Cuando esto cesa, los servicios de la deuda aumentan el desequilibrio de las finanzas públicas. Surge, entonces, la necesidad del superávit gemelo, es decir, provocar un superávit en el balance de pagos y en las finanzas públicas para servir a la deuda. La dificultad de este ajuste fue precisamente la causa del aumento de la inflación durante la crisis latinoamericana de la deuda externa. El impuesto inflacionario fue entonces el mecanismo de ajuste para reducir el gasto interno y servir a la deuda<sup>1</sup>. Este grupo de medidas incluía la convertibilidad, el tipo de cambio fijo, la privatización del régimen de previsión social y la formación de las AFJP para administrar, a través de grupos privados, esa importante porción del ahorro interno argentino. La ratificación del régimen de entidades financieras y de administración del BCRA, heredado de la primera etapa figuraba en la misma categoría.

102

La privatización de empresas públicas, particularmente en los sectores intensivos en las TIC (tecnologías de la información y la comunicación) y la energía, tuvieron también un efecto profundo en la distribución del ingreso y en la apropiación del ahorro nacional

y, por lo tanto, en el proceso de acumulación y cambio técnico. La significación de este instrumento es observada, más adelante, en el marco de las restricciones externas impuestas por la estrategia neoliberal.

**Deuda externa impagable con recursos propios.** Esto requiere el refinanciamiento externo continuo y, por lo tanto, la subordinación a los criterios de los mercados y las condicionalidades del FMI, que son los mismo que los del Estado neoliberal.

**Compromisos legales externos.** Son los convenios que fueron firmados con otros países u organismos internacionales, que subordinaban la resolución de problemas litigiosos entre el gobierno argentino e intereses extranjeros, a tribunales u organismo de arbitraje del exterior. Es decir, actos expresos de renuncia voluntaria de soberanía. En esta categoría se incluyen la incorporación de la Argentina al régimen del CIADI y la firma de acuerdos bilaterales de garantía de inversiones, de los cuales, en la década de 1990, se firmaron 57, probablemente un récord mundial. Cabe observar que Brasil no adhirió al CIADI y que tampoco firmó acuerdos de garantía de inversiones.

**Privatización, en su mayor parte, extranjerización de empresas públicas.** En un Estado nacional pueden verificarse operaciones de privatización de empresas públicas, formación de empresas mixtas, *joint ventures* con empresas extranjeras y otros medios, para incorporar a actividades inicialmente solo desempeñadas por entes estatales, recursos privados de tecnología, gestión, acceso a terceros mercados y capital. Lo que caracteriza a las privatizaciones que tuvieron lugar en la Argentina, en la década de 1990, como un instrumento de la formación del Estado neoliberal, es la amplitud indiscriminada del proceso, en el contexto de una estrategia de renuncia a un proyecto nacional de desarrollo, de demolición de la libertad de maniobra del Estado nacional y extranjerización de las

1 Ver Ferrer, A. *Vivir con lo nuestro*. El Cid Editor. Buenos Aires, 1983

fuentes de acumulación de capital y tecnología. La Argentina fue, por ejemplo, el único país del mundo que extranjerizó su empresa petrolera y desmanteló, de paso, el acervo tecnológico acumulado por YPF.

**Gestión del territorio y recursos naturales.** La provincialización de la propiedad de los recursos naturales, establecida en la Constitución Nacional, reformada en 1994, fue la decisión más profunda de la estrategia neoliberal. Provocó la dispersión de la gestión de los recursos naturales en los gobiernos provinciales y fracturó la unidad de las políticas de explotación de los mismos, necesaria para integrar las cadenas de valor, defender el ambiente y la sociedad, maximizar las rentas públicas y distribuir las con equidad en el espacio federal. Instaló en la gestión de recursos naturales el conflicto entre los intereses locales de las provincias y el de la Nación y el de las provincias entre sí por los recursos compartidos. La explotación de la riqueza minera fue encuadrada en el nuevo régimen constitucional y en la Ley de Inversiones Mineras N° 224196/93, inspirada en los mismos principios del Estado neoliberal.

### ***Restricciones externas derivadas del orden global***

En materia de compromisos externos que imponen límites a la libertad de maniobra del Estado nacional, existen algunos, distintos de los que surgen de la instalación del Estado neoliberal en la Argentina. Se refieren, principalmente, a la membresía en organismos internacionales como la OMC y el FMI y, últimamente, a la participación en el G20. En estos casos, el país asumió compromisos y debe defender sus intereses con toda la prolijidad y sutileza debidas. Es decir, aprovechar las múltiples vías de convivencia con normas multilaterales, protegiendo el interés nacional. En estos días, observamos la queja de un amplio número de miembros de la OMC por medidas recientes del gobierno argentino, tema del que se ocupa mi nota en *Diario BAE* de fecha 5 de abril del 2012.

Existen, por lo tanto, normas multilaterales como, otro ejemplo, las de propiedad intelectual, que forman parte de la normativa del mundo globalizado que vivimos y que introducen restricciones a la libertad de maniobra de las políticas del Estado nacional. Pero en estos y en todos los casos, las restricciones realmente severas no son las que vienen de afuera, sino las de adentro, que responden a los intereses y visiones alienadas, hostiles al interés nacional.

Otro tema de la convivencia externa radica en el acceso a la información sobre la economía argentina y su evaluación por organismos internacionales, como es el caso de la prevista en el Convenio Constitutivo del art. IV, de los estatutos del FMI o los estudios de países de la OECD. En estos casos, conviene observar que, independientemente de que el gobierno argentino acepte o no, en la realización de tales estudios lo fundamental es la solidez de la economía argentina y no pretender que esos informes constituyan una vía de acceso al crédito internacional y al beneplácito de los mercados. Esta última es la situación que, en nuestro caso y muchos otros, fue la vía regia para el desorden económico, la reproducción del subdesarrollo y el malestar social. En otros términos, si el país está sólido de fronteras para adentro no tiene nada que temer de las opiniones ajenas.

Por último, están las restricciones externas que surgen de los compromisos asumidos en los esquemas de integración regional como el MERCOSUR. Allí, las normas comunes deben resultar de la decisión de las partes de ceder soberanía en el contexto de estrategias que potencien los desarrollos nacionales, afiancen la solidaridad de nuestros países y construyan un futuro común. Conviene observar que la estrategia integracionista puede, o no, estar contagiada de la impronta liberal. En los acuerdos fundacionales de la integración de la Argentina y Brasil, durante las presidencias de Alfonsín y de Sarney, imperó una estrategia de pleno desarrollo e industrialización de ambas economías y de comercio e inversiones administrados. Los acuerdos incluían, como un instrumento principal, los acuerdos sectoriales

de integración industrial y el equilibrio en los intercambios. Esa estrategia fue radicalmente cambiada durante los gobiernos de Menem y Collor. La integración quedó subordinada al juego espontáneo de las fuerzas del mercado, en un esquema de integración abierta, que concluía siendo un espacio ampliado para las inversiones extranjeras y para el escenario de la profundización de las asimetrías de desarrollo y desequilibrios existentes entre los países.

## ■ Conclusiones

En definitiva, tanto la segunda etapa como la primera fueron reveladoras de la debilidad de la densidad nacional. En la primera, porque la sociedad argentina no logró resolver sus conflictos en el marco de la transacción política dentro de instituciones estables, se precipitó en la vorágine de la violencia y el terrorismo de Estado y, de allí, a la renuncia de un proyecto nacional, instalando el Estado neoliberal. En la segunda etapa, es también la debilidad de la densidad nacional la que explica cómo, en el marco de la democracia, se pudo agredir de tal manera los intereses fundamentales de la Nación y construir el Estado neoliberal más estrepitoso de la escena mundial contemporánea.

La construcción del Estado neoliberal fue mucho más ambiciosa en la primera etapa que en la segunda. En aquella porque, al fin y al cabo, un régimen de facto –al menos en nuestra experiencia- es siempre transitorio y, en tales condiciones, el Estado neoliberal se construye en fundamentos efímeros y vulnerables. En el marco de la democracia y de instituciones estables, los fundamentos son más permanentes. Por lo tanto, requerían un diseño jurídicamente sólido.

El Estado neoliberal en la Argentina, no fue impuesto desde afuera sino construido desde adentro y fue resultado de la debilidad de la densidad nacional. De hecho, la historia revela multiplicidad de ejemplos de países que construyeron sus estados nacionales, soberanía

y estrategias de transformación productiva dentro de las mismas reglas multilaterales con las cuales opera, también, nuestro país. Actualmente, es el caso de las nuevas economías industriales de Asia.

## *La reparación*

La transformación del escenario político, desde principios de este siglo hasta la actualidad, puso fin a la construcción del Estado neoliberal en la Argentina. La recuperación de los equilibrios macroeconómicos y la gobernabilidad del sistema posibilitaron las nuevas orientaciones de la política económica.

**El contexto externo.** La transición tuvo lugar en el contexto de profundos cambios en el escenario mundial respecto de la situación que prevalecía en las dos etapas de la construcción del Estado neoliberal. Esos cambios incluyeron la crisis de la *financiarización* y su prolongación en el tiempo, por plazos aún imprevisibles. Abarcaron, asimismo, la emergencia de las Nuevas Economías Industriales (NEI) de Asia.

Sobre la primera cuestión cabe observar que la realidad demolió los fundamentos del paradigma ortodoxo y del Estado neoliberal. Sin embargo, las políticas públicas en las antiguas economías avanzadas del Atlántico Norte, el “centro” según Prebisch, permanecen aún subordinadas a la *financiarización* y los intereses corporativos transnacionalizados.

La crisis probablemente se prolongará mientras la *financiarización* constituya el eje del capitalismo contemporáneo en el viejo centro hegemónico. Se ha llegado a un punto en el cual la crisis es condición de supervivencia de la *financiarización*. En efecto, la misma crea el escenario de emergencia que justifica el permanente salvataje con dinero público y emisión monetaria, de “las entidades muy grandes para quebrar” y, como contrapartida, el ajuste permanente para recuperar la confianza de los mercados.

Las consecuencias del Estado neoliberal en los países del “centro”, incluyendo el régimen comunitario de la Unión Europea, son la interminable crisis financiera internacional, el



lento crecimiento con altas tasas de desempleo y la tensión extrema en los países vulnerables cuyas dos máximas expresiones son, por ahora, Grecia y España.

En consecuencia, es previsible que la reparación del Estado nacional en la Argentina siga teniendo lugar en un escenario de turbulencias financieras internacionales, estallidos críticos focalizados e inestabilidad de las paridades cambiarias de las principales monedas y, consecuentemente, de las condiciones de competitividad. Es decir, un escenario en el cual es esencial descansar en los recursos propios, invertir el ahorro interno en el circuito productivo, mantener bajos niveles de deuda externa y consolidar la autonomía frente a los mercados internacionales y las condicionalidades neoliberales. La firmeza y prolijidad en la administración y control de los mercados es esencial y requiere que la economía opere con sólidos superávits gemelos en las finanzas públicas y los pagos internacionales. Este es un primer mensaje de las actuales tendencias del escenario internacional.

El segundo se refiere a la emergencia de las NEI de Asia. El desarrollo de China, India y otras economías de Oriente configuran un escenario positivo para la Argentina, y también riesgos. La ampliación de los mercados de bienes y servicios genera nuevos destinos para las exportaciones del país y la valorización de su producción primaria. Al mismo tiempo, la aparición de nuevos oferentes de manufacturas, incluso las intensivas en las tecnologías de la información y la comunicación, respaldados con fuentes de financiamiento, plantea nuevos problemas a la política industrial y tecnológica del Estado nacional. Bajo la seducción de la mejora de los términos de intercambio de la producción primaria se corre el riesgo de reproducir, con el nuevo centro dinámico de Oriente, la relación centro-periferia que la Argentina tuvo en el pasado con el viejo centro hegemónico del Atlántico Norte. La administración del comercio exterior resulta así esencial, atendiendo a la normativa existente en la esfera internacional y utilizando todos los medios disponibles para fortalecer

la competitividad de la producción argentina y la preferencia de la producción nacional en el mercado interno. El fortalecimiento de la competitividad externa se construye desde las bases de los recursos propios y el mercado interno.

En resumen, en un mundo multipolar en el cual los mercados se multiplican y ha colapsado la hegemonía del pensamiento y los intereses “céntricos” en la organización de las relaciones internacionales, el desarrollo económico del país descansa esencialmente en la eficacia de la política económica del Estado nacional argentino y su capacidad de generar las sinergias de las esferas privadas y pública. Sinergias en la gestión del conocimiento, la movilización de los recursos disponibles, la transformación de la estructura productiva, la integración del territorio y la proyección al mercado internacional.

**La transición.** La reparación del Estado nacional ha avanzado en los últimos años. Ha recuperado varias de las funciones esenciales que lo constituyen, pero subsisten restricciones heredadas de la segunda etapa del Estado neoliberal.

Conviene recordar al respecto que las reformas introducidas para instalar el Estado neoliberal en la Argentina pueden clasificarse en dos categorías.

La primera contiene aquellas reformas que son reversibles por el cambio de orientación de las políticas públicas. Son los casos del sistema financiero, el régimen cambiario, la deuda externa y el sistema previsional. En esas esferas, para recuperar las facultades del Estado nacional, alcanza con nuevas normas administrativas (por ejemplo, de la política monetaria y de tipo de cambio) o leyes aprobadas por el Congreso (nacionalización del régimen jubilatorio, Carta Orgánica del BCRA).

Incluso el complejo problema de la deuda externa y las condicionalidades del mercado y el FMI puede incluirse en esta categoría porque, en efecto, en la situación extrema del *default*, existe una respuesta unilateral posible de reconversión de la deuda, sin someterse a

presiones externa. Así sucedió, en efecto, con la exitosa operación de reconversión de deuda externa y la cancelación de la pendiente con el FMI. Los planteos legales de los fondos buitres que poseen títulos de la deuda externa argentina que no entraron al canje, no han logrado los objetivos que persiguen y constituyen, apenas, una incomodidad menor.

Es claro que soluciones como las que tomó Argentina en su crisis de deuda generaron hostilidad y dificultades de acceso a los mercados financieros. En la medida en que el país descansa en sus propios recursos, es decir, viva con lo nuestro, consolide sus equilibrios macroeconómicos y competitividad, mantiene los niveles de deuda en límites manejables por sus finanzas públicas y pagos internacionales, podrá operar normalmente en sus relaciones económicas externas y responder, con eficacia, a la turbulencia de los mercados internacionales.

Los acontecimientos posteriores a la salida de la crisis del 2001 revelan que fue posible operar en todos los campos mencionados y restablecer la capacidad autónoma de maniobra del Estado nacional.

La segunda categoría de reformas *pro* Estado neoliberal plantea dificultades mayores. Este es el núcleo duro de las restricciones a la libertad de maniobra del Estado nacional. Sus consecuencias siguen siendo graves sobre el proceso de desarrollo y en las relaciones internacionales. Corregir las consecuencias de la provincialización de los recursos naturales requeriría una contrarreforma constitucional con todas sus complejidades institucionales y políticas. En todo caso, dentro del régimen existente, es necesario profundizar la coordinación y convergencia de las decisiones de las provincias con las políticas de la Nación.

En las empresas públicas privatizadas y en las actividades amparadas por la Ley de Inversiones Mineras, la pretensión del Estado nacional de lograr un comportamiento distinto al de los naturales intereses a corto plazo de los

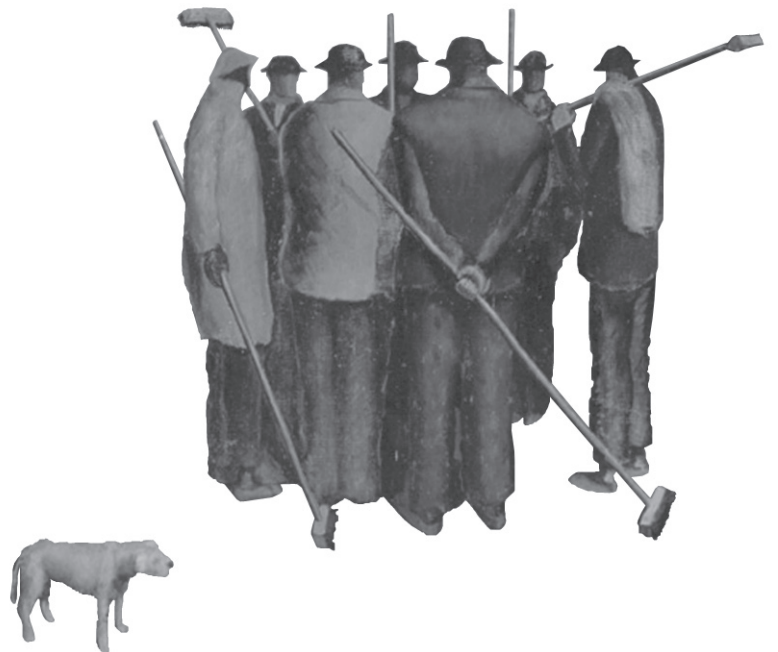
operadores, plantea, entre otros, eventuales problemas legales como por ejemplo los observados actualmente en la relación con YPF. Lo mismo sucede con los compromisos externos con el CIADI y los acuerdos bilaterales de garantía de inversiones. La recuperación de facultades del Estado nacional puede generar diferendos legales externos, fallos y arbitrajes, contrarios a las decisiones públicas adoptadas. Este es un terreno en que la construcción de “políticas de Estado” es indispensable para fortalecer la posición negociadora externa, reformar las normas jurídico institucionales que constituyen la peor herencia del Estado neoliberal y recuperar la soberanía.

Por último, es necesario diferenciar entre las restricciones a la libertad de maniobra de las políticas públicas impuestas por el Estado neoliberal de las que surgen de la normativa vigente en el orden político económico mundial. Las primeras se resuelven con la consolidación del Estado nacional. Las segundas, con lo mismo, la eficacia de la política nacional de desarrollo y el manejo prudente y firme de las relaciones económicas internacionales. Cada país tiene la globalización que se merece en virtud e la fortaleza de su densidad nacional.

**La densidad nacional.** En definitiva, el ejercicio efectivo de la soberanía para poder decidir nuestro propio destino dentro del orden global requiere la vigencia del Estado nacional y este la consolidación de la densidad nacional. Vale decir, la cohesión e inclusión social, la impronta nacional de los liderazgos, la estabilidad de las instituciones de la democracia y la capacidad de ver el mundo desde nuestras perspectivas, es decir, el pensamiento crítico. La progresiva transición desde el Estado neoliberal al Estado nacional en los últimos años puede explicarse por los avances que se han logrado en esos componentes de la densidad nacional. Con todo, la agenda pendiente sigue siendo importante.

*París, abril 2012*

# Nuevas perspectivas en las transformaciones del trabajo en América Latina





# El Trabajo no clásico y la ampliación de los conceptos de la Sociología del Trabajo

Enrique de la Garza Toledo\*

## ■ Hacia un concepto ampliado de Trabajo

Dos concepciones teóricas, relacionadas con la extensión del Trabajo asalariado en las sociedades modernas, llevaron a la visión restringida del concepto de Trabajo. Una, fue la Neoclásica para la cual no hay otro Trabajo a considerar sino el asalariado, el que se compra y se vende por un salario. La otra, fue la marxista clásica, para la cual, aunque el concepto de Trabajo no quedaba restringido al asalariado y se reconocía como Trabajo a toda actividad relacionada con la riqueza material de la sociedad, se privilegió también al trabajo asalariado y se pensó en que la clase obrera en sentido restringido estaba llamada a cumplir una tarea histórica. Y aunque las estadísticas laborales consideran actualmente como Trabajo al por cuenta propia, al de la familia, al no remunerado, los estudios sociodemográficos y económicos no excluyen a los no asalariados. En otra perspectiva, los estudios sociológicos del proceso de trabajo, propios de la Sociología del Trabajo, de las Relaciones Laborales e Industriales, de las teorías de Organizaciones, etc., en donde se entra a analizar el proceso de trabajo como interacción entre hombres y medios de producción, tradicionalmente han manifestado un cierto desprecio por el análisis de los procesos de trabajo que llamaremos “no clásicos”. Esta ausencia no queda plenamente

suplida por los estudios sociodemográficos o económicos, porque los problemas centrales de estos y los de la sociología del trabajo son diferentes e implican, al menos en estos últimos, la inclusión de variables que no pueden obtenerse en general de las encuestas de empleo. No estamos entendiendo por Trabajo Clásico lo que otros engloban dentro del Trabajo formal, o bien típico, o protegido, o estructurado, o estándar, o decente, o no excluido, o estructurado, o no precario, porque la distinciones a partir de estos conceptos son comúnmente de la ocupación o de la unidad productiva, pero insuficientemente de los procesos de trabajo (Sociología del Trabajo vs. Sociología del Empleo o del Mercado de Trabajo). Por otra parte, desde el punto de vista de los procesos productivos, que es donde clásicamente se generan los valores y la riqueza social, en el siglo XIX y buena parte del XX, en las teorizaciones sobre el trabajo se dio mayor importancia al que se realiza “maquinistamente” o maquinariamente (el proceso de trabajo como cadena de máquinas atendidas por obreros más que cadena de hombres) y con grandes concentraciones de obreros asalariados en la fábrica (trabajo capitalista en un espacio cerrado a los no productores con jornada de trabajo diferenciada de otros tiempos de vida), porque se suponía que habría una línea evolutiva que iría del obrero de oficio capitalista (el proceso productivo dependiente del saber

109

\* Profesor investigador del postgrado en Estudios Laborales de la UAM I. Este artículo es una extensión y profundización de la ponencia presentada en la celebración de los 10 años del postgrado en Estudios Sociales en el año 2011 en la UAM I., México.

hacer del trabajador y no de la máquina), al obrero maquinizado (con la revolución industrial el obrero no sólo se subordinaría formalmente al mando del capital al vender su fuerza de trabajo sino realmente a la máquina que le impondría las operaciones a realizar, los momentos de intervención y el ritmo de trabajo). De este, al obrero taylorizado y fordizado (sometido no sólo a la máquina sino a la administración científica del trabajo) con trabajo estandarizado, simplificado, rutinario y la consecuente descalificación, al toyotizado con o sin automatización del proceso productivo (con reintegración de tareas, movilidad interna, trabajo en equipo y recalcificación) y al trabajador de los procesos informatizados, en red, en tiempo real. A esta línea de desarrollo le llamaremos la del **Trabajo Clásico** (De la Garza, 2007), que además asimiló el concepto de fábrica con los atributos mencionados, muy asociado al concepto de producción física material en la que el producto aparecía objetivado físicamente separado del trabajador para el que había un tiempo y un espacio propiamente de producción, de otro separado de la circulación o venta y uno más para el consumo.

Lo anterior no implicaba que se ignore que coexistían con el obrero industrial de la gran empresa otros trabajadores en empresas capitalistas de servicios y agricultura, en PyME, e incluso ubicados en formas productivas no capitalistas al mismo tiempo que el trabajo clásico, pero estas formas serían supuestamente marginales de la línea evolutiva principal y la investigación del trabajo en estos procesos productivos fue marginal o bien, cuando se incorporaron al estudio los servicios modernos, se les aplicaron mecánicamente las categorías teóricas acuñadas para las manufacturas, como en el estudio de los bancos o las telecomunicaciones, al grado de hablarse de fábricas de servicios. Pero en el heterogéneo sector de lo que llamaremos el **Trabajo no Clásico** se presentaban anomalías, desde el punto de vista del proceso productivo respecto del trabajo clásico, como la presencia de producción inmaterial en la que no era posible separar producción, circulación y consumo (como la obra de teatro tradicional), los traslapes entre producción y reproducción como en el trabajo a domicilio y

la producción meramente de símbolos como en el diseño. Tecnológicamente el trabajo no clásico, sólo en parte, siguió la línea de desarrollo del trabajo clásico, porque en muchas actividades correspondientes al primer sector una parte importante del trabajo fue la interacción simbólica con los clientes y otros actores no productivos, que se resistían a la maquinización, a la automatización, a la estandarización y simplificación del trabajo visto principalmente como interacción entre trabajadores y clientes que algunos llaman la relación de servicio. En cuanto a tecnología dura podemos aludir a la persistencia del uso de herramientas manuales en trabajos que no pueden considerarse como primitivos, junto a otros no clásicos con alta tecnología. Lo mismo se puede decir de las transformaciones de la organización del trabajo entre los no clásicos. Hay servicios modernos en los que se ha seguido la línea evolutiva del trabajo de oficio, al taylorizado, y de este al toyotizado, pero otros permanecen en la forma semiartesanal muy dependiente de las calificaciones del trabajador y no por atraso de los mismos, aunque hay que reconocer los intentos gerenciales de estandarizarlos como en el diseño de *software*. Asimismo, hay trabajos no clásicos muy formales, protegidos, no precarios, estándar y típicos junto a otros informales, inseguros, precarios, no estándar y atípicos. En cuanto al mercado de trabajo, dentro de esta tradición de estudio, sólo una parte de lo que llamamos trabajos no clásicos implicarían un mercado de trabajo, porque otra parte no serían asalariados; sin embargo, si habláramos no de mercado sino de construcción social de la ocupación —sea esta asalariada o no—, tendríamos un concepto comparable para todos los trabajadores, incluyendo todos los no clásicos. La incorporación de este concepto es importante para incluir en el análisis no sólo a los directamente involucrados en la venta y la compra de trabajo sino a instituciones no laborales (reglamento de tránsito para el taxista, de salubridad para los vendedores callejeros), y a actores no directamente que trabajan o compran fuerza de trabajo pero que influyen en la forma de trabajar (clientes de vendedores ambulantes, agentes de tránsito para taxistas, etc.).

La Sociología del Trabajo en sus orígenes también dio la mayor importancia como objeto de estudio al obrero industrial de la gran fábrica maquinizada y fordizada, se preocupó por sus reestructuraciones, pero poco dirigió la mirada hacia otros sectores de trabajadores (De la Garza, 2007), aunque varios decenios después incorporó a los servicios modernos. De tal manera que la mayoría de los conceptos acuñados por esta disciplina sigue arrastrando sus orígenes industriales y modernos. En estas preferencias también había un evolucionismo explícito o implícito, la gran empresa barrería con formas precapitalistas de producción y el proceso de proletarización casi se universalizaría con el desarrollo del capitalismo. La importancia clásica del Trabajo asalariado en la gran industria derivaba también de la constatación de su relevancia en la creación del producto nacional, al menos en los países desarrollados, pero también de la identificación entre estructura productiva y sujeto. Esto, frente a la decadencia en el primer mundo del empleo agrícola y la aparición todavía incipiente de servicios modernos y, efectivamente, países desarrollados como los del Norte de Europa, se convirtieron en la primera mitad del siglo XX en sociedades de asalariados industriales.

A pesar de que Marx contribuyó a la imagen evolutiva del trabajo hacia el trabajo industrial, no dejó de considerar otros tipos de trabajo. En particular, anotó la posibilidad de la “producción inmaterial” como aquella en que de manera comprimida se daban las fases de producción, circulación y consumo —como en la obra de teatro o la enseñanza del profesor—. Además, sería aquella en que el producto no existiría independiente del productor y del consumidor, que no sería posible almacenarlo y que no se podría generar sin la presencia del cliente en el acto de la producción. Resultaba correcta la denominación para este tipo de producción como inmaterial por parte de Marx, si consideramos que el producto material no es simplemente el físico sino, de manera más profunda, el que tiene una existencia objetivada, relativamente independiente de su productor (Hardey y Negri, 2001). En general, las objetivaciones

de las actividades humanas, sean estos trabajos o simples relaciones sociales, pueden ser consideradas como parte de la materialidad. La existencia objetiva como característica de lo material en cuestiones de trabajo o de producción no es independiente de los productores, estos son los que la generan, pero se objetiva y con ello se separa relativamente de sus creadores. En esta medida, la producción de símbolos objetivados —los significados objetivos de Shutz— que forman parte de la cultura, o bien los códigos acumulados de la cultura para dar significados son generados en la interacción social pero se objetivan y en cierta medida presionan a sus creadores, diferentes de los símbolos subjetivos que permanecen en la conciencia de quien los genera.

La discusión anterior viene al caso porque en general toda producción tiene componentes objetivos y subjetivos, materiales e inmateriales. Todo proceso de producción implica un objeto de trabajo que se transforma; este objeto de trabajo puede tener un componente material y otro inmaterial. Es el caso de la materia prima en el ensamble de automóviles, los componentes tienen una existencia separada del trabajador y, a la vez, determinados significados que no se separan de este. En el proceso de producción intervienen aquellos objetos de trabajo, medios de producción y hombres en relación con aquellos y con ellos mismos. Tanto objetos de trabajo como medios de producción pueden tener una forma material independiente de quienes los utilizan, como otro inmaterial, como significados subjetivos de quienes trabajan o compran. Asimismo, la interacción entre los hombres en el proceso productivo puede tener componentes que escapan hasta cierto punto a su voluntad —la tecnología, la forma de organizar el trabajo, por ejemplo— y, a la vez, ser interacciones que conllevan significados, como interacciones simbólicas. El mismo producto puede escapar al control de sus creadores sin dejar de tener significado para los mismos. Los componentes materiales e inmateriales, objetivos y subjetivos en el trabajo pueden implicar mayor o menor énfasis en lo material o en lo inmaterial. Por ejemplo, habrá producciones en las que la generación de símbolos objetivados fuera lo

principal, como en la producción de música en CD o de películas en DVD. Pero en otras será la producción subjetivada, inmaterial, de símbolos, como en los conciertos en vivo, la enseñanza tradicional del profesor de escuela, la obra de teatro, en donde los símbolos no pueden acumularse excepto en la conciencia del consumidor. Además los símbolos producidos pueden ser de diversos órdenes: cognitivos como producción de conocimientos (es el caso de la producción de *software*), emotivos (en los espectáculos), estéticos (obras de arte), morales (sermón del cura), aunque habría que aclarar que se presentan entremezclados en la misma actividad en una función caleidoscópica que en última instancia los hace intervenir a todos, aunque con énfasis diferenciados.

El concepto de Trabajo ha cambiado históricamente; en esta medida conviene recapitular acerca de la construcción de su significado.

1). En cuanto al objeto de trabajo y los medios de producción. Antes de que adquiriera importancia la producción inmaterial, el objeto de trabajo provenía fundamentalmente de la naturaleza de manera inmediata o mediata como resultado de trabajos anteriores. Sin embargo, si algo caracteriza y modifica los anteriores conceptos de trabajo y de procesos de trabajo a fines del siglo XX, es la extensión de la producción inmaterial y de la transformación y generación de objetos puramente simbólicos. La producción inmaterial, como dijimos, es aquella en la que el producto no existe separado de la propia actividad de producir y que, de manera ideal, comprime las fases económicas tradicionales de producción, circulación y consumo en un solo acto. Esta comprensión del proceso económico pone en relación directa en el acto mismo de la producción al productor con el consumidor-cliente. Se complejizan, así, las relaciones sociales de producción al hacer intervenir a un tercer sujeto de manera inmediata en el proceso de producción, junto al trabajador y a su patrón. Cuando es trabajo asalariado y cuando no lo es habría que considerar la del productor con el cliente. Son los casos de los servicios de salud, los educativos, los de esparcimiento, los de transporte personal, etc. En una parte de la producción inmaterial el objeto material sigue siendo

importante, por ejemplo el film en el cine como espectáculo, o el alimento en el restaurante, sin embargo, el proceso completo implica la participación directa del consumidor en al menos una parte de la producción del espectáculo o del servicio de restaurante. En otros, el producto es meramente simbólico como en el diseño de motores o de *software*, aunque sean materiales simbólicos, diferentes de un espectáculo en vivo que siendo eminentemente simbólico resulta parte de las producciones inmateriales. La necesidad de incorporar a los servicios al análisis de las ocupaciones, de las regulaciones y de los procesos productivos introduce especificidades que hacen dudar que algunas de las características clásicas del Trabajo sean universales. Sí una parte de los servicios implica que el producto no es separable de quien lo produce o quien lo consume, es decir, que el proceso productivo implica la compactación entre la actividad del trabajador que lo produce en el momento de su generación, con la distribución a los consumidores y el acto mismo del consumo, esto implica una reformulación de quiénes son los actores en el proceso productivo. Si el servicio es capitalista seguirán presentes los trabajadores asalariados y empresarios, con posibles mandos medios, pero entrará de manera directa en el proceso de producción un tercer actor que no se presenta en el mismo como asalariado ni como patrón, que es el consumidor, usuario, derechohabiente, etc. Y entra de manera directa porque el producto —salud, educación, servicios bancarios, de restaurante, de transporte— no se puede generar sin su presencia, al menos en momentos clave del proceso de producción. Porque estos servicios no se pueden almacenar, tienen finalmente que consumirse en el mismo momento de la producción. De tal forma, que la manera de consumir es al mismo tiempo forma de producción y, especialmente, complica el problema de las relaciones sociales y de control dentro del proceso de producción. Por otra parte, cada vez más objetos no provienen de la naturaleza sino que son productos puramente simbólicos (Godelier, 1989) y aunque se plasmen en forma material o estén objetivados, aquel sustrato es poco relevante frente al aspecto simbólico del producto.



Por ejemplo la creación de conocimiento que puede encarnar en programas de computadora (*software*), su valor e importancia estriba en el contenido simbólico como secuencia de códigos que permiten procesar información y resolver problemas, que es hasta cierto punto independiente del soporte material que sirve para la transmisión como un disco duro o la red informática.

Generalizando, objetos, medios de producción y productos, tanto en la producción material como inmaterial, pueden analizarse en sus caras objetivas y subjetivas, con la posibilidad de que en el extremo lo objetivo y la objetivación sea puramente simbólicas, simbólicas como significado objetivo (Shutz, 1986) o bien subjetivo.

2). En cuanto a la actividad de trabajar. Esta implica el desgaste de energía de trabajo; sin embargo la gran transformación viene por la mayor importancia del aspecto intelectual del trabajo con respecto del físico, sin suponer que el trabajo físico pueda realizarse sin la intervención de lo intelectual. Sin embargo, el concepto de trabajo intelectual resulta extremadamente reductivo frente a las complejidades del aspecto subjetivo del trabajo, así como la materialidad no puede reducirse a lo físico. De tal forma que cabría hablar mejor de trabajo en sus caras objetiva y subjetiva con un producto objetivado, pero que muchas veces, como en la producción inmaterial, no es posible separarlo ni siquiera del acto mismo de creación. La objetivación se da a veces de manera automática en otro sujeto, el cliente o usuario y no en un objeto separado de los dos. Pero también se puede hablar de una objetivación de la subjetividad que no sólo resulta del trabajo del productor sino también del aporte del consumidor en símbolos que existen más allá de sus creadores, que lleva al problema en sí en ciertos trabajos no clásicos y trabaja también el consumidor. Por ejemplo en el supermercado o en el McDonald's, en los que si el consumidor no se activa y desempeña algunas tareas de interpretación, comunicación e incluso físicas no se realiza el servicio. El aspecto subjetivo del trabajo, tanto en su forma objetivada como no objetivada, implica conocimiento pero también valores, sentimientos,

estética, formas de razonamientos cotidianos o científicos y discursos. La actividad laboral es, a la vez, interacción inmediata o mediata entre sujetos, el "cara a cara" en la actividad productiva sigue existiendo, pero no es una condición necesaria de los procesos productivos actuales. Cabría mejor hablar de una comunidad simbólica del trabajo —hay diseñadores de *software* que establecen relaciones sociales virtuales con sus semejantes para resolver problemas que nunca llegan a la relación "cara a cara"—que pueden tener también lazos materiales mas o menos fuertes. De esta forma el sentirse parte de esta comunidad del trabajo no depende ya del "cara a cara" sino de la intensidad subjetiva y material de los lazos que pueden ser inmediatos o mediatos. Esta manera de ver la interacción laboral podría llevarnos más adelante a transformar conceptos superficiales de identidad que parecieran venir de una antropología de las comunidades preindustriales (De la Garza, 2006).

Desde la discusión que hemos emprendido, los servicios podrían clasificarse primero, en aquellos cuyo producto es material (física o simbólicamente), divididos, a su vez, entre los que implican interacción "cara a cara" con el cliente y otros actores y sin interacción "cara a cara" entre estos. Y los servicios de producto meramente simbólico, a su vez divisibles en aquellos sin interacción "cara a cara" con el cliente (televisión) y con interacción "cara a cara" (espectáculo público en vivo). Es decir, la diferencia histórica entre Trabajo y no Trabajo no puede ser determinada por el tipo de actividad o de objeto, sino por ser generadora de productos útiles en articulación con ciertas relaciones sociales de subordinación, cooperación, explotación o autonomía. Esta ubicación permite, junto a otros niveles de la cultura y el poder, indagar de manera más precisa cómo se da significación social al Trabajo, cómo se define qué es Trabajo frente al que no lo es, cómo se valora el trabajo en términos morales, emocionales, estéticos, cognitivos, identitarios y económicos.

Todas estas posibilidades de la producción y del trabajo, material, inmaterial, simbólica objetivada o subjetivada abren la necesidad de repensar conceptos clásicos de la Sociología del

Trabajo para analizar procesos de trabajo.

1) En cuanto al control sobre el proceso de trabajo<sup>1</sup>. Este concepto se popularizó en la Sociología del Trabajo en los años cincuenta, sesenta y setenta y la imagen detrás era la del trabajo taylorizado, muy controlado, frente al trabajo del asalariado de oficio o bien del artesano autoempleado y, hacia el futuro, el trabajador de procesos automatizados. En el concepto de control clásico influyó mucho la ciencia política norteamericana de los sesenta que lo entendió a la manera weberiana como capacidad de imponer la voluntad a otro. En esta medida, en el proceso productivo se podrían controlar los insumos, la maquinaria y el equipo, la distribución del espacio físico, el tiempo de trabajo, las operaciones a realizar, la calificación, los conocimientos, las interacciones dentro del trabajo, la cultura y la subjetividad, las relaciones laborales (entrada y salida al trabajo, ascensos, salarios y prestaciones, capacitación, afiliación a sindicatos, a los sindicatos mismos). En la perspectiva marxista clásica, el problema del control, con Braverman, se remitía a un nivel más general. En la producción capitalista para explotar al trabajador el capital tenía que dominar al obrero dentro del proceso de trabajo. Es decir, esta concepción remite, antes que al control, al problema clásico de la ciencia política del poder y la dominación pero en el proceso productivo. Entendidos clásicamente como poder coerción y dominación como consenso y en un caso extremo hegemonía. En general, el ámbito del poder puede implicar la imposición personalizada o bien abstracta a partir de reglas organizacionales o técnicas. La dominación se acerca a la legitimidad del mando y en el extremo al reconocimiento por parte de los dominados de esa capacidad intelectual y moral de ser dirigidos por la gerencia. Es decir, hunde sus raíces en el campo de la cultura y la subjetividad, en la construcción de los sentidos del trabajo y de las relaciones entre las clases en los procesos

productivos que suponen los niveles cognitivo, moral, estético, sentimental y las formas de razonamiento cotidianas, sintetizadas en discursos y formas de conciencia no discursivas. La hegemonía, como en general el poder y la dominación, puede ser concebida como construcción social que implica estructuras de los procesos de trabajo y fuera de estos, interacciones inmediatas y mediatas, formas de dar sentidos en la producción y en otros espacios de interacciones y niveles de realidad.

Es decir, el poder y la dominación en el proceso de trabajo que pueden sintetizarse en constelaciones tales como clientelismo, patrimonialismo, caudillismo, dominación burocrática, patriarcalismo, democracia, dictadura, oligarquía, etc., pueden operacionalizarse a través del concepto de Control. Pero el control tiene que especificarse en qué tipo de relaciones de producción se concreta —de explotación, de autoempleo, de subcontratación, etc. En este camino de lo abstracto del poder y la dominación en el proceso de trabajo hacia lo concreto del control con varias dimensiones, las tipologías del debate del proceso de trabajo pueden ser útiles —control técnico, administrativo, autocontrol— sin olvidar que todas las formas de control implican ciertas interacciones igualitarias o jerárquicas, que estas interacciones ponen en juego símbolos y sus intercambios o negociaciones que implican reglas formales e informales, en relación con determinadas estructuras.

Remitiéndonos a los grandes tipos del trabajo no clásico (De la Garza *et al.*, 2008<sup>a</sup>), en el primero (tipo I), que se realiza en espacios fijos y cerrados, con trabajo asalariado o no aunque con intervención directa de los clientes (por ejemplo en el piso de los supermercados), el problema del control empieza por el que puede ejercer el empleador en su caso y la cooperación o resistencia que pueden hacer los trabajadores. En esta dimensión caben los aspectos mencionados para el control en el

1 Se puede controlar en un trabajo el horario y la jornada, el espacio productivo, la calidad y cantidad del producto producido, las materias primas, las herramientas y maquinaria, el método de trabajo, la calificación, la división del trabajo, la capacitación, el ingreso a la ocupación, la salida de la misma, el ascenso, el ingreso o el salario, las prestaciones. En trabajos no clásicos puede haber control por el cliente, por ciudadanos, por agentes de la autoridad estatal, por líderes gremiales, por la comunidad de trabajo, por partidos políticos.

trabajo capitalista. Pero al que hay que añadir es el que puede ejercer en mayor o menor medida el cliente y la propia comunidad de trabajadores. El control del cliente empieza como presión simbólica para la realización del trabajo en el espacio y tiempo esperado y con la calidad requerida por éste. En este control pueden jugar las reglas organizacionales esgrimidas por el cliente u otras más amplias de la legislación, incluyendo los derechos mercantiles, hasta el recurso de la apelación a la ética combinada con las emociones. Esta presión puede traducirse en interacciones, peticiones, reclamos hasta la demanda legal, según el caso, sin excluir el uso de la fuerza física o simbólica por parte del cliente o del trabajador.

La situación se complica para los trabajadores no asalariados, aunque una minoría lo son, en la venta ambulante, el trabajo del taxista, del microbusero, que se realiza en locales fijos o móviles pero en espacios abiertos a las interacciones entre sujetos diversos en el territorio (trabajo no clásico de tipo II). Cuando se trata de trabajo asalariado, valen las consideraciones ya expresadas para esta relación obrero patronal en el tipo I, habría que puntualizar la relación con el cliente. Pero en el caso de autoempleados no se puede hablar de la participación de éste en un “contrato” de trabajo al cual formalmente se pueda apelar, a diferencia del derechohabiente del seguro social que puede reclamar un servicio previamente pactado. En el mejor de los casos, valen reglas más generales del derecho civil, del comercial, del penal, del reglamento de policía o del de salubridad. Pero lo que lo hace francamente complejo al trabajo en territorios abiertos es la emergencia no necesariamente sistemática de actores de dicho territorio que no implican la relación proveedor-trabajador-cliente, estos actores pueden ser transeúntes, policías, inspectores, sino otros trabajadores de la misma ocupación, líderes de organizaciones que no son sindicatos de este tipo de trabajadores o de otras actividades. Aunque las relaciones de los sujetos mencionados con los trabajadores por su cuenta no son las del trabajo asalariado en el sentido clásico, sí impactan al trabajo, impactan al uso del territorio para trabajar, al tiempo de trabajo, al tipo

de producto, a las ganancias, y hasta a la existencia misma de la ocupación. Aunque fueran interacciones eventuales no necesariamente son extraordinarias y muchas veces es posible establecer regularidades en cuanto al tipo de actor que interacciona, el tipo de interacción, los contenidos prácticos y simbólicos, las cooperaciones, negociaciones y conflictos.

El tercer tipo de trabajo no clásico, tipo III, es en espacios fijos y cerrados privados de reproducción, como en el trabajo a domicilio, con interacciones precisas con patrones, proveedores y clientes. Lo que añade complejidad en cuanto al control son las presiones que vienen de la familia, las interfases y a la vez contradicciones entre espacios de trabajo y los de alimentación, aseo, cuidado de los niños, descanso o diversión. Los actores adicionales a considerar son los hijos, esposos, familiares que cohabitan en el mismo espacio de trabajo o vecinos y que exigen atención, tiempo, afecto, u otro tipo de trabajo como el doméstico para sus necesidades vitales.

2.) La regulación laboral. Este tema ha estado asociado en el origen al surgimiento del trabajo asalariado sin regulaciones ni protecciones a los trabajadores en los siglos XVIII y XIX. Las luchas obreras fueron conquistando un cuerpo de leyes, contratos, etc., que regularían estas relaciones en cuanto al salario y prestaciones, la entrada y salida de los trabajadores del empleo, los tiempos de trabajo, las funciones a desempeñar, la calificación necesaria, la forma de ascender entre categorías, las de cómo resolver las disputas entre capital y trabajo, las sanciones a los trabajadores cuando incumplían las normas, la movilidad interna, la polivalencia, los escalafones, la participación en las decisiones anteriores de los trabajadores o de los sindicatos en los cambios tecnológicos o de organización. Lo anterior se extendió más allá del lugar de trabajo hacia el reconocimiento de los sindicatos, de las instituciones de seguridad social y las de la justicia del trabajo, así como de los vínculos más amplios entre Estado, sindicatos y organizaciones patronales. Todo esto se consideró por mucho tiempo que sólo era pertinente para el trabajo asalariado, por la razón de que en este tipo de relación laboral se podría demandar por

el incumplimiento de las normas a los trabajadores o a las empresas, a diferencia del autoempleado que al no contar con un patrón se le consideró ausente de una relación laboral. Si bien la relación laboral en sentido restringido puede ser la que se establece entre el capital y el trabajo, que parte del puesto de trabajo y que se extiende hasta el Estado y las instituciones de justicia laboral y de seguridad social. En sentido ampliado la relación laboral no sería sino la o las relaciones que en el trabajo se establecen entre los diversos actores que participan interesada o circunstancialmente en este y que influyen en el desempeño laboral. Con esta definición ampliada de relación laboral como interacción social, con sus atributos de práctica e intercambio de significados dentro de determinadas estructuras, los actores a considerar no tendrán que ser solamente los que contratan fuerza de trabajo y quienes son contratados; dependiendo del tipo de trabajo pueden ser actores muy diversos no necesariamente interesados en la producción de un bien o un servicio determinado como la venta ambulante.

En el primer tipo de trabajo no clásico (asalariados en espacios fijos y cerrados en interacción directa con los clientes) vale la pena detenerse en la parte correspondiente al cliente. El buen trato al cliente es parte muchas veces de lo pactado en la relación laboral. Para el asalariado en el piso de las tiendas *Walmart* o del *McDonald's*, el interaccionar el trabajador con este actor con eficiencia y cortesía puede ser parte de la regulación formal del trabajo. Frente a un incumplimiento de esta norma el cliente puede acudir a la empresa o a otras instancias de regulación —por ejemplo en el caso de los servicios médicos— para demandar al trabajador, eventualmente puede también recurrir al derecho civil o al penal. Pero lo más interesante podría ser la regulación informal que apela a la ética del trabajador en la atención, a la cortesía o a las buenas costumbres. Dependiendo del caso, también pueden influir sobre el trabajador sentimientos de compasión (discapacitados) y la presión simbólica y hasta física de otros clientes que hicieran causa común con los reclamos de uno. La presión del cliente puede encontrar apoyo en reglas

de la organización que emplea al trabajador las horas de entrada, igual que las horas de salida o los paros en la actividad del trabajador pueden ser motivos de disputa. Es decir, las reglas burocráticas de la empresa pueden ser usadas por los usuarios y con esto adquirir un carácter tripartito en la práctica de la regulación laboral. Otro tanto se puede decir de las reglas sancionadas directamente por el Estado —sanitarias, criminales, mercantiles— que el usuario las puede hacer suyas y esgrimirlas frente a un mal servicio por parte del trabajador. Cuando corresponda, las reglas pueden provenir de las organizaciones gremiales o políticas a las que pertenezca el trabajador, o bien a ámbitos desligados del trabajo para actores no clientes como reglamentos de tránsito, sanitarios, de moral pública, etc. (trabajo no clásico tipo II).

Es decir, podemos encontrarnos en situaciones de imbricaciones de reglamentaciones complejas formales e informales, no exentas de contradicciones y a las cuales los actores pueden apelar en los casos de violaciones o para ganar ventajas en la prestación de los servicios.

3.) La construcción social de la ocupación, posiblemente sea el concepto que, en caso del trabajo ampliado, sintetice a los dos conceptos anteriores y añada otros elementos importantes. Otra vez, hay que buscar el origen de la discusión en el trabajo asalariado clásico. El concepto de empleo, entendido como ocupación de asalariados para un patrón ha sido pensado durante, mucho tiempo, abstractamente como resultado del encuentro entre oferta de trabajo (fuerza de trabajo, diría Marx) y demanda de esta por las empresas. Las variables centrales que supuestamente permitirían explicar el empleo serían el salario y el número de puestos disponibles respecto de los solicitantes de empleo, así como el número de oferentes de trabajo (otros extenderán el análisis hacia la familia). Sin embargo, en el trabajo asalariado, el arribar a la obtención de un puesto de trabajo puede ser detallado con mayor precisión. Por el lado de la oferta de fuerza de trabajo, esta oferta es de hecho un tipo de acción emprendida por los que desean emplearse y, como todas las acciones sociales, se parte de situaciones que el

futuro trabajador no escogió, de puestos disponibles, de sus redes sociales y de sus propias concepciones acerca del trabajo. Parte también de cierta estructura de la familia, en ingreso, en jerarquías, en lo que se considera trabajos legítimos, de redes familiares, de amistad, de compadrazgo que permiten llegar a veces a las fuentes de empleo. Además, el oferente de mano de obra llega a solicitar empleo con cierta educación, calificación y experiencia laboral, género, etnia, origen urbano o rural y regional, en cierto momento de su ciclo vital. Por otro lado, se sitúa en estructuras macro que pueden aparecer invisibles para el actor pero que influyen en sus posibilidades de empleo, como la coyuntura del crecimiento o crisis de la economía, las estructuras del mercado de trabajo. Por el lado de la demanda de fuerza de trabajo, esta tiene que ver con la microeconomía de la empresa, el mercado del producto, ventas, inversiones, exportaciones y la macroeconomía que la impacta (inflación, tasa de cambio, déficit en cuenta corriente). Pero también con la configuración sociotécnica del proceso de trabajo de la empresa (tecnología, organización, relaciones laborales, perfil de la mano de obra, cultura gerencial y laboral) y las estrategias de la gerencia de manejo de personal, de relaciones laborales, etc. Cuando sea el caso, pueden influir las políticas sindicales de contratación de personal, por ejemplo, el dar preferencia a los familiares de los ya empleados. Sin olvidar las restricciones de las leyes laborales o de seguridad social, las políticas sindicales y los contratos colectivos de trabajo.

En el encuentro entre oferta y demanda de trabajo están involucrados sujetos que tienen intereses, uno de ser empleado con ciertas condiciones y, el otro, de conseguir al empleado adecuado, pero estos no actúan con entera libertad, está limitados o impulsados por estructuras micro, mezo y macro como las mencionadas, pero ubicados en estas, los actores conciben la relación de trabajo de acuerdo con sus intereses, experiencia y carga cultural y el encuentro puede coincidir por los dos lados o frustrarse.

En los trabajos no clásicos tipo I, la diferencia más sustantiva con los clásicos es la

presencia del cliente en el lugar de trabajo y que el producto o el servicio se genera en el momento del consumo (hay un producto material que se vende y consume en el restaurante). Es decir, la construcción de la ocupación depende también directamente del consumidor, que no contrata al trabajador, pero el ser contratado el trabajador por la empresa depende de que aquel esté consumiendo en el acto mismo del trabajo. Es decir, la repercusión del mercado del producto sobre el empleo es directa. Esta preferencia del consumidor no se basa sólo en el precio y en la calidad del producto sino también en la atención personal, de tal forma que en la producción social de la ocupación no es posible separar de manera inmediata la demanda de trabajo de la demanda del producto o al menos no se dan en dos fases separadas. Además la presión por parte del cliente de proporcionar un producto-servicio de calidad y afectividad adecuadas permanece durante toda la actividad laboral y no forma parte solamente del momento de la contratación del trabajador. Es decir, la construcción social de la actividad es permanente y puede verse coartada por las malas relaciones del trabajador con el cliente, además de con la propia gerencia. Por el lado del cliente su demanda de servicio implica precio y calidad del mismo, pero dentro de la calidad está la calidez de la relación con el trabajador y la organización. En unos casos, el producto puede ser de compra venta —compra en un supermercado, servicio tradicional de un banco en sucursal—, en otros el producto se consume en el lugar de trabajo —hospitales, hoteles, restaurantes— pero, en todos estos, la calidez forma parte integrante del servicio. Este factor puede alterar la demanda del producto y con esto afectar al empleo.

La construcción social de la ocupación se complica en espacios abiertos sean los trabajadores asalariados o no de tipo II. La demanda del producto influye directamente en la construcción de este tipo de ocupaciones, en lo inmediato depende de los clientes. Es decir, un condicionante directo de estas ocupaciones es el mercado del producto para sintetizar en el que cuentan la inflación, el tipo de producto, el nivel de ingreso de la población. Pero muchos otros agentes pueden ayudar u obstaculizar la

constitución de la ocupación. Primero, las posibles organizaciones gremiales no sindicales que pueden permitir o impedir ocuparse, además de los miembros de su comunidad de ocupados o de otras competidoras. En segundo lugar, la influencia de los actores no de su trabajo directo o de su venta, pero que comparten el territorio, como pueden ser agentes públicos intransigentes o condescendientes, los transeúntes y habitantes de la zona —ciudadanos que protestan por la suciedad, por invadir vías públicas, por delincuencia, por el ruido. No habría que olvidar a los proveedores de insumos o de productos para la venta que pueden presionar sobre lo que se ofrece a los clientes y sobre los precios. Sobre estas construcciones de la ocupación pueden influir las reglamentaciones urbanas o rurales, sanitarias, laborales para cuando se emplean asalariados, fiscales, los acuerdos corporativos entre organizaciones gremiales y gobiernos. En esta medida no hay que dejar de lado un concepto ampliado de configuración sociotécnica<sup>2</sup> del proceso de trabajo que implique al cliente como una dimensión importante.

En los trabajos no clásicos tipo III, en los que se trabaja en espacios fijos y cerrados del trabajador, además de lo señalado para el trabajo asalariado y para clientes, proveedores y mercado del producto, habría que añadir la influencia material y subjetiva de la familia por las posibles contradicciones entre espacio y tiempo de trabajo con respecto del necesario para la reproducción familiar. En todos los casos la perspectiva de sujetos implica que las estructuras como las configuraciones sociotécnicas de los procesos de trabajo presionan pero no determinan, que estas presiones pasan por la subjetividad de dichos actores y que la construcción de controles, regulaciones o la propia ocupación implica generar decisiones en interacción con otros sujetos situados también en estructuras de trabajo o de afuera del trabajo y poseedores de capacidad de dar significados. Finalmente, el problema de la estandarización, rutinización no es exclusiva de las producciones

materiales, puede haber estandarización en el trabajo simbólico, por ejemplo la repetición de un espectáculo sin interacción con el público, o bien los intentos de la ingeniería del *software* de estandarizar el diseño de programas, aún el trabajo de creación-invencción menos sujeto a la estandarización, como el del artista o el del científico (De la Garza *et al.*, 2008).

### ■ Modelo productivo o configuración sociotécnica y estrategias en las unidades económicas de trabajo no clásico

El concepto de modelo productivo ha sido utilizado como un concepto que incorporaría las principales variables que explicarían el comportamiento productivo de la empresa capitalista. Se ha aplicado sobre todo para grandes y modernas empresas, como las de la industria automotriz terminal. Este concepto incluye las variables más comunes que son la estrategia de negocios, una política productiva, una relación salarial, una forma de gestión y organización de la mano de obra. Son evidentes las ausencias de aspectos tan importantes como el nivel de la tecnología y las culturas laborales, gerenciales y empresariales. Además, en el concepto de estrategia hay que aclarar si tiene una connotación racionalista, actores racionales con capacidad de cálculo de las opciones y adopción de la que da la mejor relación costo/beneficio o bien si se trata de una forma de denominar la construcción de la decisión con intervención de estructuras, subjetividades e interacciones. Por otro lado, el concepto de modelo tiene un fuerte sesgo funcionalista y de integración funcional entre sus partes, marginando los aspectos contradictorios que pueden incluso definir una configuración. Por estas razones preferimos hablar de configuración sociotécnica del proceso de trabajo, conformada por el nivel tecnológico, la forma de gestión de la mano de obra y de organización del trabajo, el tipo de relaciones laborales, cierto perfil de

2 Entendemos por configuración sociotécnica de los procesos de trabajo al arreglo conformado por el nivel de la tecnología, el tipo de organización del trabajo, la forma de las relaciones laborales, el perfil de la mano de obra y las culturas gerenciales y laborales.

la mano de obra y culturas del trabajo, gerenciales y empresariales, con posibles contradicciones estructurales entre sus partes y con relaciones duras y laxas entre estas (De la Garza, 2008). Vistos de esta forma, tanto un modelo de producción como una configuración sociotécnica son estructuras en el nivel de la empresa que pueden complementarse a través del concepto de unidad socioeconómica de trabajo que implica estructuras de segundo nivel como serían las relaciones con los clientes y proveedores, con el mercado de trabajo local, con culturas e instituciones y actores sindicales y políticos, con el mercado del dinero y de la tecnología, enmarcados en cierta normatividad jurídica no sólo laboral, formando o no *clusters* y cadenas productivas. Y en relación con estructuras de tercer orden cómo serían las de la macroeconomía, el mercado interno y externo, los intercambios sectoriales económicos. Sin embargo, no basta con definir estructuras de tres niveles para entender el comportamiento de las empresas, porque además de estructuras intervienen sujetos que construyen sentidos e interactúan: en el primer nivel, las gerencias, los mandos medios, los trabajadores y el sindicato cuando exista; en el segundo, empresas que fungen como clientes o proveedores, o las que financian, venden tecnología, actores gubernamentales, sindicales y políticos; en el tercero, actores de las grandes políticas económicas y de aquellos que marcan rumbos en la inversión, la producción, la circulación y las finanzas. Es decir, es un error considerar las estrategias de negocios como si fueran elementos de una estructura. En primer lugar, en la empresa cabe hablar de diversas estrategias productivas (dentro de estas las tecnológicas, organizativas, de relaciones laborales, de mano de obra y hasta culturales), en las relaciones con el entorno (de clientes y de proveedores, de incorporación de mano de obra, de financiamiento, de adquisición de tecnología, de formación de encadenamientos o asociación con otras empresas, universidades, de relación con sindicatos, con el Estado y los partidos). En el tercer nivel de énfasis en la tecnología, en la mano de obra y su costo o su calificación, de exportación o hacia el mercado interno, etc. Es decir, hay muchos niveles de

las estrategias y no pueden quedar reducidas a las de negocios y productivas. El problema es que estas estrategias juegan ciertamente con las configuraciones sociotécnicas y con las de las unidades socioeconómicas de trabajo pero en una relación dialéctica, en donde las estrategias no son derivadas mecánicamente de las configuraciones sociotécnicas, puesto que, a una configuración pueden corresponder más de una posible estrategia, sino que las estrategias son construidas en ciertas condiciones sociotécnicas y de las unidades socioeconómicas de producción pero pasan a través de las concepciones y cálculos de los gerentes y empresarios en interacción con los trabajadores (a veces con los sindicatos) y en otro nivel con los poderes estatales, políticos, empresariales y sindicales en los niveles locales, nacionales o globales. Estas estrategias se vuelven luego sobre las propias configuraciones sociotécnicas y de las unidades de trabajo en una espiral de posibles transformaciones recíprocas.

Para el caso de los procesos de trabajo no clásicos cabe un concepto ampliado de configuración sociotécnica que en general tendría las siguientes extensiones: 1) En el aspecto de organización y gestión la incorporación de la intervención de clientes y otros actores; 2) en las relaciones laborales otro tanto; 3) en las culturas laborales, gerenciales y empresariales a su vez. En estos procesos adquiere especial importancia lo que otros llaman la relación de servicio, es decir, las interacciones simbólicas con actores diversos que no son trabajadores ni directivos de la empresa con la consiguiente producción y reproducción compartida de significados, de negociaciones y disensos, poniendo en juego códigos cognitivos, emotivos, morales, estéticos y formas de razonamiento formales y cotidianas, lo que implica el establecimiento, en la práctica, de nuevas configuraciones de relaciones como parte de las configuraciones sociotécnicas. Con este concepto ampliado de estrategia, en muchos sectores no clásicos habría que incorporar las relaciones de la gerencia o los trabajadores con autoridades gubernamentales, con proveedores y clientes, y la intervención en lugar de sindicatos de las corporaciones civiles de autoempleados o empresariales. Es decir,

más que una estrategia habría que hablar de configuración estratégica, conformada por relaciones sistémicas o en tensión de estrategias parciales como las mencionadas, más las concepciones de los actores en diversos niveles y sus interacciones.

## ■ Conclusiones

Los trabajos no clásicos, diferentes de la evolución de las manufacturas, pueden implicar la incursión del cliente en el proceso de trabajo y con ello ampliarse los conceptos de control, de relación laboral y de construcción social de la ocupación al menos a un actor más que no es el patrón ni el trabajador (Correa, 1990). Pero también el trabajo no clásico es aquél en el que el componente simbólico —la producción de símbolos— puede predominar sobre las objetivaciones físicas de los productos. Los productos simbólicos pueden ser objetivados o subjetivados. Pero en ambos casos el núcleo de la actividad de trabajar se realiza en la conciencia del trabajador y no manualmente. De tal forma, que el análisis clásico del trabajo como operaciones físicas de transformación, aunque conlleven concepciones, no procede en parte de los trabajos de producción simbólica. Otras disciplinas tendrían que acudir al auxilio de la sociología del trabajo para entender los procesos de producción de símbolos: las teorías cognitivas, las de la producción, de la cultura, las de los sentimientos, las estéticas, las del razonamiento cotidiano. Por otro lado, puede ampliarse el concepto de configuración sociotécnica construido para empresas de trabajo clásico (especialmente automotrices terminales), ampliado también el concepto de producción, de la producción físico-material, a la producción de servicios, incluyendo la producción simbólica material e inmaterial. En

el caso del comercio, los bancos y las finanzas, excluidos en el análisis de la economía política de Marx del ámbito de la producción, habría que dar la discusión en un análisis posterior centrado en la creación de valor. De cualquier forma, todas las actividades económicas, sean de producción o de circulación en el sentido clásico, implican trabajo, de tal forma que el concepto de configuración socioeconómica de producción sería más comparable para cualquier sector de la economía incluyendo el de gobierno, al tomarlo como configuración socioeconómica del proceso de trabajo. En la misma medida, el otro concepto de unidad socioeconómica de producción pudiera homogeneizarse en el de unidad socioeconómica de trabajo. Ambos pueden ampliarse para los trabajos no clásicos a condición de que incluyan a los sujetos pertinentes y no sólo a los que directamente trabajan, compran o venden fuerza de trabajo según sea el caso, y que se admita como trabajo no sólo el que genera productos físico materiales, sino simbólicos materiales e incluso inmateriales. Bajo estas consideraciones el concepto de configuración de estrategias empresariales o gerenciales es más pertinente que el de estrategia, porque las estrategias para diferentes niveles pueden ser coherentes o no. Asimismo, cabe investigar la construcción de dichas configuraciones estratégicas bajo el supuesto de que las configuraciones estructurales (sociotécnicas de los procesos de trabajo, de las unidades socioeconómicas de trabajo y las macrosocioeconómicas políticas) no determinan las estrategias sino que resultan de la interacción entre actores diversos en situaciones estructurales pero también con capacidades de construcción de significados. En estas interacciones estos sujetos cooperan, disienten o se conflictúan puesto que nunca se puede ignorar el problema del poder, además del interés.

3 Una parte de la información de este apéndice fue tomada de la tesis de Maestría en Estudios Laborales de Juan Hernández, "Abuso Corporativo Laboral: el caso de Walmart"



## ■ Apéndice

### ***El Trabajo en el piso del Walmart (México)***<sup>3</sup>

Walmart es el mayor empleador del mundo, entró al mercado mexicano de los minoristas, es decir las ventas al menudeo en supermercados en el año 1991 y tiene 101 tiendas con 101.000 empleados<sup>4</sup>. Controla el 50% de las ventas de los supermercados en el país. En México, Walmart aprovechó la crisis de 1995, cuando el peso estaba muy bajo frente al dólar, para comprar Cifra —el principal minorista de esa época en México. Además está dirigido, a diferencia de los Estados Unidos, hacia una clientela de clase media baja y media, a la que ofrece descuentos diarios y no sólo por temporadas. Los locales son limpios, bien iluminados con una distribución espacial racional de los productos, la venta es la forma de autoservicio que implica el trabajo del cliente.

Su éxito está asociado a factores como los siguientes: política de precios de productos de bienes de consumo bajos, con calidad baja o media, con gran diversidad pero estandarizados y pensados para el consumo de bienes básicos de clase media baja. Los precios bajos —16% en promedio más bajos que los de sus competidores (Galván, 2005)— se logran a través del control autoritario de proveedores (contratos leoninos), con la compra masiva de mercancías a bajo precio, múltiples descuentos y devoluciones que afectan las ganancias de dichos proveedores. La localización de proveedores es en parte local o regional y otra parte importante en el extranjero, que supone centralización de las requisiciones y compras, de tal forma que las tiendas no contratan proveedores sino que hay centros de distribución regionales de los productos a las tiendas. El sistema de circulación de las mercancías desde los productos hasta la tienda se sirve de otro informático que va de la caja registradora en el punto de venta al centro de compras y automáticamente al proveedor, de acuerdo con la demanda de los productos, detectada por las ventas en cada tienda. Lo anterior implica

obligar a los proveedores a instalar también sistemas informáticos para atender en forma instantáneas las requisiciones. Es decir, el vínculo principal con los proveedores es informatizado y con predominio de Walmart sobre aquéllos; la circulación de las mercancías es manejada de manera directa por la compra de los clientes. Finalmente, el uso de mano de obra es barato sin protección sindical. Los otros vínculos importantes de las tiendas con el entorno son con el mercado de trabajo local que proporciona suficientes trabajadores no calificados, jóvenes y de bajo nivel educativo, fáciles de sustituir y de bajos salarios y con las autoridades, incluyendo las del trabajo, que toleran condiciones de trabajo hacia la baja, contratos y sindicatos de protección y violaciones a las leyes laborales.

En cuanto a la configuración sociotécnica del proceso de trabajo, esta se basa en una extrema segmentación entre técnicos y profesionales encargados del sistema informático de alto nivel y los trabajadores de las tiendas con los que no hay el mínimo contacto. En las tiendas hay diferencias substanciales entre los niveles gerenciales y los trabajadores de piso, principalmente acomodadores de productos en los estantes, de panadería, carnicería y farmacia, y cajeros y vigilantes. Pero una parte importante del trabajo lo hace el propio cliente, quien es estandarizado en la forma de la compra, quien coloca los productos en su carro, aprende la geografía de la tienda y la distribución de los productos, y generalmente decide cuáles comprar basado en precios y etiquetas de las marcas sin ayuda de los trabajadores. Asimismo, en el momento de pagar, él mismo coloca los productos que compra en la banda transportadora de la caja y entabla un diálogo estandarizado con el cajero a través de frases ya hechas como “¿encontró todo lo que buscaba?”. Es decir, se cumple en cierta medida la taylorización del cliente el que, para tener el servicio, tiene que trabajar con comunicación mínima con los trabajadores de la empresa. En la tienda, excluyendo la comunicación informática con los departamentos

4 En 2004 Walmart en México tenía 89 supercentros Walmart más 162 tiendas Aurrerrá, y 45 Superama, un total de 296.

de gestión, en cuanto a la tecnología se trata de instrumentos manuales sencillos, como plataformas para trasladar los productos a los estantes que implican esfuerzo físico, en las cajas aunque el equipo es microelectrónico moderno su operación es estandarizada, simplificada y rutinaria, y el trabajador no conoce su funcionamiento interno ni es capaz de repararlo, el trabajo de los vigilantes es de observación directa o a través de la televisión. Lo anterior se compagina con el tipo de cursos de capacitación que reciben estos trabajadores: manejo de materiales para acomodar en los anaqueles sin la mediación de equipo maquinizado y de relaciones con el cliente. En cuanto a la organización del trabajo hay poca división del trabajo, el escalafón es chato, el trabajo no es calificado, las tareas son manuales, simples y rutinarias, el de las cajeras, además, es estandarizado, con supervisión directa a través de supervisores, de los vigilantes, de la televisión y del “cliente misterioso”; la escala jerárquica es chata, el estilo de mando es entre paternal y despótico sin intervención del sindicato. En el D.F. hay tres contratos colectivos de trabajo firmados por tres sindicatos de la CTM y estos son muy semejantes, los tres de protección desconocido por los trabajadores que contemplan la movilidad entre puestos de trabajo, el cambio en las horas de entrada y de salida al trabajo, la obligación de trabajar en días feriados o de descanso obligatorio a juicio de la gerencia, la cláusula de exclusión y mínimos legales de vacaciones y afiliación al IMSS. El sindicato está ausente de las relaciones laborales, por lo tanto los trabajadores no intervienen ni comparten las decisiones de las relaciones laborales que son muy unilaterales y el departamento de recursos humanos, de hecho, suple al sindicato como oficina de quejas y, a veces, negociación con los trabajadores. Sin embargo, el contrato que los trabajadores conocen es su contrato individual que contempla aguinaldo, días de vacaciones semejantes a otros supermercados y que en el control del proceso de trabajo da completa discrecionalidad a la empresa para el manejo del personal. Walmart paga menos que otros supermercados en la categoría más baja y más o igual en la sección de ventas. Lo anterior significa salarios

bajos. Hay dos categorías en el piso, la más baja gana 2.300 pesos mensuales, la más alta 2.500, menos descuentos. En prestaciones los trabajadores tienen algunas de las de ley y la ausencia de otras. Lo rutinario del trabajo (recibir la mercancía, abastecer anaqueles en forma manual, contestar las preguntas de los clientes, acomodar los productos regados por los clientes), las dificultades de una carrera laboral por lo chato del escalafón, así como las cargas intensas de trabajo, el control estricto a través de supervisores directos de la televisión, de los vigilantes, del cliente misterioso, por el propio cliente y hasta los compañeros de trabajo, el sistema de castigos que incluyen descuentos o suspensiones en el trabajo y el poder ser llamados a trabajar en cualquier momento violando los días festivos o de descanso obligatorios se traduce en una rotación de 120% al año.

La ideología de la empresa (cultura Walmart) que pregona la lealtad, la identidad con la empresa, el trabajar con entusiasmo y el servir al público con alegría y cordialidad ofreciendo precios bajos, trata de inducir una cultura laboral de subordinación del trabajo a la empresa y al cliente que se induce a través de la comunicación personal entre trabajadores y mandos medios, las visitas de los directivos a las tiendas, el ambiente informal y una serie de ritos como el himno, las asambleas matutinas, las porras. Aunque en la práctica pareciera predominar el latinismo de la cultura laboral precaria, ya que en México hay más perspectiva instrumental con simulación.

Walmart prefiere contratar personal joven en el piso, con responsabilidades familiares, de bajo nivel educativo (en cajas secundaria y preparatoria), puesto que las tareas son muy simples y son fáciles de sustituir. La rotación externa voluntaria es muy alta pero no parece ser un obstáculo para el buen desempeño de la empresa y el que habite cerca de la tienda es importante para poder ser llamado a trabajar en cualquier momento.

Es decir, la empresa se caracteriza por una polarización tecnológica con segmentación clara de la fuerza de trabajo, los departamentos son informatizados con tecnología del más alto nivel y personal muy calificado, en

el piso de la tienda el trabajo es manual y las herramientas sencillas o bien está el manejo mecánico de las cajas registradoras.

La estructura organizacional de la tienda es simple, con relaciones muy verticales de la gerencia a los trabajadores y poca diferenciación entre estos que se refleja en las pocas diferencias salariales entre los mismos. Las operaciones son rutinarias, simplificadas y tendientes a la estandarización y, aunque no sea posible llegar al extremo de la medición de los tiempos y movimientos, cuentan con un sistema de medición de la productividad que se combina con flexibilidad en movilidad interna, en días y horarios de trabajo, así como entre puestos. Es decir, su organización podría considerarse como taylorista flexible. En cuanto a las relaciones laborales son flexibles en general, con discrecionalidad y autoritarismo de la gerencia, mucha vigilancia, rotación interna y externa y formalizaciones muy laxas y en manos de la empresa. Es decir, se trata de relaciones flexibles unilaterales con premios y castigos.

El perfil de la mano de obra es la del trabajador joven, de baja escolaridad y calificación

de alta rotación externa. La cultura gerencial, aunque habla de asociados, en realidad implica una desconfianza hacia los trabajadores. La concentración del poder de decisión y otro tanto que se pretende en la cultura laboral es de la identidad con la empresa que se presta a simulaciones recíprocas. Es probable que de este lado predomine el instrumentalismo en el trabajo. La consecuencia de esta configuración sociotécnica es el círculo vicioso del trabajo rutinario, poco calificado y mal pagado, muy subordinado y vigilado por la gerencia, para una venta de productos estándar que supone el trabajo del cliente, que se vuelve también controlador del trabajo del empleado, junto a sindicatos de protección tolerados por las autoridades. Configuración de control y de relaciones laborales que juega en contra de la posible identidad de los trabajadores (jóvenes responsables como proveedores y, a la vez de rotación alta, sin muchas oportunidades de compartir tiempos muertos con sus semejantes y sin sindicatos en la práctica a los cuales recurrir). En Walmart México han sido muy raras las protestas colectivas y más los intentos de sindicalización independiente.

## ■ Bibliografía

- De la Garza, E. (2006) "¿Hacia donde va la Teoría Social?" en *Tratado Latinoamericano de Sociología Latinoamericana*. Madrid: Anthropos.
- De la Garza, E, et al. (2007) "Crítica de la Razón Parapostmoderna", *Revista latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 13, No. 19,
- De la Garza, E. (2007) "Hacia un Concepto Ampliado de Trabajo" en *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo*. Barcelona: Anthropos.
- De la Garza, Enrique, et al. (2008) "La Querrela de las Identidades" en *Trabajo, Identidad y Acción Colectiva* (en proceso de edición). México, D.F., Plaza y Valdés.

- De la Garza, E., et al. (2008<sup>a</sup>) "Hacia un Concepto Ampliado de Control, Relación Laboral y Construcción Social de la Ocupación", *Revista Iztapalapa* (en proceso de edición).
- Galván, José Luis (2005) "For Companies: FDI Effects in Mexican Retail", Tesis en Opción al grado de MBA, U. of Massachusetts,
- Gintis. Herbert "La naturaleza del intercambio laboral y la teoría de la producción capitalista (1983); en Tohara, L. (Comp.) *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Madrid, Alianza Universidad, 1986, p. 176.
- Godolier, Maurice *Lo ideal y lo material*, (1989) Madrid, Taurus Humanidades.
- Hardt. M. y A. Negri (2001) *Empire*, Cambridge: Harvard University Press.
- Shutz, A. (1986) *Fenomenología del Mundo Social*. B.A., Amorrortu.



# Qué cambia cuando crece el trabajo asalariado y cómo el debate puede ayudar a comprenderlo<sup>1</sup>

Nadya Araujo Guimarães\*

El vínculo formal de trabajo –usualmente llamado como “trabajo registrado”, “trabajo con carnet firmado”– tiene entre nosotros brasileños una vigencia simbólica que ni de lejos ha sido compatible con su peso histórico en la aritmética de las formas de relación de trabajo.

Evidencias acerca del valor normativo del trabajo formal asalariado pueden ser observadas por medio de distintas pistas que incitan la mirada del analista. Así, desde hace mucho sabemos que el valor mínimo de la remuneración establecida para el trabajo formal contratado, el sueldo mínimo, se constituye en un parámetro que organiza el modo como se institucionalizan y propagan en la economía las reglas de remuneración del trabajo<sup>2</sup>. Pero también es cierto que “el trabajo con carnet firmado” y el sueldo mínimo que está asociado a él han establecido, como bien lo ha notado Eduardo Noronha<sup>3</sup>, la métrica para lo que es subjetivamente considerado ideal y/o justo.

*[...] las nociones populares de contrato de trabajo “ideal” son muy influenciadas por la legislación del trabajo. Los ciudadanos de los centros urbanos tienen como parámetro ideal el contrato firmado; alternativamente, y con más intensidad, se sueña con el trabajo autónomo, pero casi nunca con un contrato “informal” de trabajo. (pg. 122)*

Si así es, una curiosa paradoja parece caracterizar nuestra sociedad: a pesar del hecho de que la construcción de una norma contractual haya sido, en Brasil, un proceso jurídico-político de consolidación relativamente reciente, y aunque su universalización en el juego del mercado de trabajo jamás se haya verificado, la relación salarial regida por contrato de trabajo a término indefinido adquirió notable vigencia en el campo simbólico. En este sentido, en una discusión empírica acerca de su reconfiguración se debería retomar, aunque brevemente y en grandes líneas, el modo como la sociología brasileña ha evaluado esa paradoja. Buscaré hacerlo en la primera parte de este texto.

En la segunda parte intento explorar la novedad que se arguye desde el título, vale decir, si el empleo asalariado registrado se expande y abarca formas antes ejercidas de manera autónoma o sin contrato, simultáneamente se reconfigura. El indicio de este cambio lo encuentro en el crecimiento de una nueva forma de trabajo asalariado en Brasil, el trabajo intermediado. Para documentarlo, tomo como caso empírico la región metropolitana de São Paulo, campeona tanto en la destrucción de puestos de trabajo formales (ya sea en los años 1980 durante la llamada “década perdida”, o después, con la crisis y reestructuración de la economía en los años

125

\* Universidad San Pablo. Departamento de Sociología y Centro de Estudios de la Metrópoli/CEBRAP.

1 Este artículo corresponde a la *Revista Trabajo*, México. (en prensa). Traducción: Encarnación Moya.

2 Ver, por ejemplo, Oliveira, F. “A economia brasileira: crítica à razão dualista”. *Estudos Cebrap*, n° 2, oct. 1972.

3 Noronha, E. “‘Informal’, ilegal e injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil”. *Revista Brasileira de Ciências Sociais* (São Paulo: ANPOCS), vol. 18, no. 53, octubre, 2003, pp. 112-179.

1990), cuanto en la recuperación de la oferta de empleos asalariados en los años 2000.

Finalizaré buscando hilvanar una conclusión: en la segunda mitad de los años 2000, observamos en Brasil una notable recuperación del empleo formal. Junto a este crecimiento, sin embargo, se prefigura la importancia de otra forma de relación entre empleado y empleador, el trabajo intermediado. Al analizarlo más detenidamente –y este será el punto central del argumento en la conclusión– vemos que ese fenómeno es un indicio no sólo de que otro modo de gestión del reclutamiento y de los contratos de trabajo se está ampliando, sino que un pujante segmento de negocios –el de la intermediación– se consolida en la economía brasileña y, con esto, que nuevas formas de articulación entre firmas tiene lugar.

■ **¿Y si lo atípico se hace la norma?  
Heterogeneidad estructural,  
formas de empleo y regulación de  
la relación de trabajo<sup>4</sup>**

Una amplia literatura sociológica se encargó de explorar la morfología y los determinantes de la particular heterogeneidad que caracteriza los mercados de trabajo en

América Latina en general, y en Brasil en especial. A veces dedicándose a explorar la operación de mercados y procesos de desarrollo como los nuestros, movidos por lo que una cierta literatura económica denominó como “una oferta ilimitada de trabajo”; a veces, respondiendo al desafío de entender las “ausencias históricas”, como la figura del trabajador asalariado de cuya consciencia resultaría la capacidad de liderar grandes procesos de transformación histórica.

En el entrecruzamiento de esos dos grandes desafíos se situaron los análisis acerca de la así llamada “marginalidad social”, el gran divisor de aguas en el debate de la Sociología a ese respecto y una de las novedades interpretativas más creativas producidas por el pensamiento social latino-americano en el siglo XX. El terreno analítico compartido, el mínimo denominador común entre los muchos y seminales autores que se han dedicado a ese tema fue dado por el desafío de entender la particularidad de los mercados de trabajo que, siendo capitalistas, no generalizaban la norma capitalista de empleo: una relación social de trabajo que sometería duraderamente sus trabajadores a un mismo vínculo de empleo, tejido en el corazón de la actividad económica capitalista, de modo de que el mercado se volviera, y de modo inescapable, el espacio donde esos individuos encontrarán las condiciones mínimas para su supervivencia; por eso mismo, intereses, identidades y, en consecuencia, conflictos y cambios se nutrirían de esas relaciones, siendo económicamente informados por ser tejidos en el (y por medio del) trabajo, el que resultaría transformado en una mercancía más.

Tal era la paradoja a enfrentar: el de entender un orden social cuya dinámica de la economía se movía en bases capitalistas, pero a la cual le faltaba los actores típicos de la sociedad que, bajo esas bases, se habían organizado antes. La reflexión alrededor de la categoría “marginalidad” cuadró como una solución interpretativa y agitó, por ello mismo, los medios intelectuales latino-americanos desde los años 1960. Allí se ofreció una teoría sociológica acerca de esa particularidad histórica, al mismo tiempo una teoría del desarrollo y del mercado de trabajo. Se destacan los primeros textos del peruano Aníbal Quijano<sup>5</sup>.

4 Mi reflexión en este ítem retoma y desarrolla un argumento que formulé anteriormente en “A sociologia dos mercados de trabalho”, aula magna de titularidad, publicada en *Novos Estudos Cebrap*, n. 85, noviembre de 2009

5 Quijano desarrolló un primer texto que pronto se convirtió en una referencia para el tratamiento del tema: “Notas sobre el concepto de ‘marginalidad social’” (Santiago: División de Asuntos Sociales, Cepal, 1966, mimeo.). La repercusión de este texto llevó a Quijano a participar de una colectánea que marcó época en los estudios latino-americanos: Quijano, A. “Urbanización, cambio social y dependencia”. En: Cardoso, F. H e Weffort, F. (eds.). *América Latina: ensayos de interpretación sociológica* (Santiago: Editorial Universitaria, 1967). Ver también del mismo autor: “La formación de un universo marginal en Las ciudades de América Latina”. En: Castells, M. (org.). *Imperialismo y urbanización en América Latina*. Barcelona: Gustavo Gili, 1973.

Casi simultáneamente a estos escritos, en 1969 surge otro artículo, también seminal e igualmente impulsado por el medio intelectual chileno; de autoría del argentino José Luis Nun, argumenta acerca de la pertinencia de la categoría de “masa marginal”<sup>6</sup>. Nun propuso que tal heterogeneidad reflejaba la especificidad de los procesos de producción de una superpoblación relativa en países periféricos, bajo el capitalismo monopolista, señalando que una parte de ella dejaría de cumplir la función de un ejército de reserva para la producción capitalista, tal como lo preconizara Marx al analizar la dinámica del mercado de trabajo bajo el capitalismo competitivo.<sup>7</sup>

Francisco de Oliveira, en su clásico ensayo “A economia brasileira: crítica à razão dualista”, publicado en 1972, entró en la discusión refinándola teórica e históricamente y situando el debate en el terreno de los eslabones entre modalidades de crecimiento capitalista y de alianzas de clase, y trayendo la política hacia el centro del análisis.<sup>8</sup>

Sin embargo, fue entre los estudiosos de la urbanización brasileña que la problemática de la “marginalidad” se estableció de manera sólida, volviéndose central en la agenda de investigación. En efecto se trataba de un fenómeno particularmente visible en las metrópolis en formación, donde pulsaba la dinámica

económica de los modernos emprendimientos industriales y hacia donde se desplazaban contingentes demográficos significativos. Por todo eso, el tema desafiaba a los intérpretes de los cambios en curso en el Brasil de los años de 1960 y 1970. Estos análisis, por sus resultados, contrariaban las formulaciones acerca del carácter “sociopático” de nuestro proceso de crecimiento urbano,<sup>9</sup> pasando a enfatizar la funcionalidad de las formas no típicamente capitalistas para el entendimiento del empleo en las grandes ciudades y para el proceso de acumulación capitalista en Brasil. Los escritos de Luis Antonio Machado da Silva, Manuel Berlinck, Lúcio Kowarick, Vilmar Faria fueron ejemplos de cómo se dedicaba al tema lo mejor de nuestra *intelligenza*.<sup>10</sup>

La crítica a la razón dualista, que parecía sostener las explicaciones oriundas de las teorías de la marginalidad, se nutrió del esfuerzo por evidenciar cómo la reproducción de las formas no típicamente capitalistas de relaciones de trabajo era parte constitutiva de las necesidades del desarrollo del capital, para utilizar el lenguaje de aquel momento; o, cómo las formas no capitalistas de producción y de trabajo eran funcionales (para utilizar otra categoría que pone en más evidencia la lógica de argumentación) a la reproducción del capital.<sup>11</sup>

6 Nun, J. L. “Sobrepoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”. *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. 5, n. 2, 1969. En este artículo el autor sigue desarrollando el argumento que empezara a delinear con Marin y Murmis en un manuscrito de 1967 (Nun, J. L., Marin, J. C. e Murmis, M. “Planteo general de la marginalidad en América Latina”, Santiago, 1967, mimeo.).

7 Es curioso observar que el enfoque de las teorías de la marginalidad fue precursor de la idea de “redundancia”, que reaparecería con vigor entre autores que, en los años 1990, buscaron interpretar la crisis del empleo en contextos de intensa reestructuración en los países capitalistas centrales, entre ellos: DiPrete, T. e Nonnemaker, K. “Structural Change, Labor Market Turbulence, and Labor Market Outcomes.” *American Sociological Review*, June, 62(3), pp. 387-405; Elias, P. “Occupational change in a working-life perspective: internal and external views”. En: Penn, R., Rose, M. e Ruberry, J. (eds.). *Skill and occupational change*. Oxford: Oxford University Press, 1994, pp. 75-105; idem, “*Reestruturação, requalificação e dispensas: um estudo da dinâmica do mercado de trabalho do Reino Unido, 1991-95*”. *Dados*, 2004, vol. 47, n° 3, pp. 419-71

8 El ensayo de Francisco de Oliveira (“A economia brasileira: crítica à razão dualista”. *Estudos Cebrap*, n° 2, oct., 1972) se volvió una referencia obligatoria en el debate. Oliveira retomó el tema otras veces, especialmente en otro texto que también marcó época: “A produção dos homens sob o capital”. *Estudos Cebrap*, n° 16, 1976.

9 A la manera de Luiz Pereira (*Trabalho e desenvolvimento no Brasil*. São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1965).

10 Machado da Silva, L. A. “*Mercados metropolitanos de trabalho manual e marginalidade*”. Rio de Janeiro: disertación de maestría, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Programa de Posgrado en Antropología del Museo Nacional, 1971; Berlinck, M. “*Marginalidade social e relações de classe em São Paulo*”. Petrópolis: Vozes, 1975; Kowarick, L. *Capitalismo e marginalidade na América Latina*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975; Faria, op. cit.

11 Kowarick, op. cit.; Berlinck, op. cit.; Prandi, J. R. *O trabalhador por conta própria sob o capital*. São Paulo: Edições Símbolo, 1978.

Esos estudios documentaron de manera primorosa la heterogeneidad y la inestabilidad de la inserción ocupacional de los individuos, asentando de modo cabal que el proceso de transformación que experimentaban nuestros países estaba lejos de ajustarse a hipótesis provistas por las teorías (lineales) de la modernización.

Junto a ello, y en la trayectoria del mismo movimiento intelectual, los análisis acerca de las condiciones de reproducción de la clase trabajadora también desafiaron teorizaciones en boga en el mainstream de la sociología académica en aquel entonces, poniendo en jaque la creencia de que el mercado debiera ser el mecanismo de colocación de recursos y de distribución social. Al contrario, ellos destacaron cómo otras instituciones —la familia, los grupos de vecindad y las redes de sociabilidad— cumplían un papel primordial en el entendimiento de las condiciones de vida y de las formas de inserción en el trabajo. Estas, por regla general, se solucionaban teniendo muy especialmente al grupo familiar como arena de construcción de estrategias frente a la pobreza, sobretodo por la vía de la inserción ocupacional de sus miembros.<sup>12</sup>

Finalmente, los análisis conducidos entre los años 1950 y la primera mitad de la década de 1970 por autores como Juarez Brandão Lopes y Leôncio Martins Rodrigues,<sup>13</sup> entre otros, habían abarcado la importante segmentación regional del mercado de trabajo brasileño, aún carente de una efectiva nacionalización. Las estrategias individuales, principalmente expresadas en la migración hacia los grandes centros industriales, no solo dejaban

entrever la importancia de los vínculos con los lugares de origen, sino también el movimiento pendular de ida y vuelta, compensando los reflujos de la actividad en el local de acogida. Al hacerlo, documentaron que los proyectos de vida de esos trabajadores migrantes, en la mayoría de las veces integrados en los centros urbanos hacia donde se desplazaban, eran movidos por una meta, la obtención de trabajo asalariado, “registrado”, con derechos asegurados a los trabajadores regulares en las ocupaciones industriales y de servicios, derechos esos que inexístían hasta entonces en el medio rural.<sup>14</sup>

Todas esas vertientes sugieren lo singular que fueron los caminos del proceso de constitución del mercado capitalista de trabajo en Brasil, siendo necesario avanzar un poco más en el entendimiento del orden capitalista que se constituyó entre nosotros.

Para eso, aun hay que recuperar dos autores seminales, Luiz Antonio Machado da Silva<sup>15</sup> y Wanderley Guilherme dos Santos.<sup>16</sup> Sus textos documentaron la importancia del proceso de regulación de las relaciones de trabajo para el modo de construcción de la ciudadanía en la república brasileña. En este sentido sus ideas son cruciales para deslindar el misterio de la poderosa vigencia simbólica de una norma salarial cuya implantación real era aún frágil, se hacía de modo progresivo, desafiada por las crisis y reflujos de la actividad económica, nacional e internacional.

Machado da Silva desarrolló un argumento simple y atrayente. A su juicio, en Brasil, desde los años 1930 parte significativa de la economía brasileña estuvo monetarizada, de

12 Ver, entre otros, Fausto Neto, A. M. Q. *Família operária e reprodução da força de trabalho*. Rio de Janeiro: Vozes, 1982; Bilac, E. D. *Famílias de trabalhadores — estratégias de sobrevivência: a organização da vida familiar em uma cidade paulista*. São Paulo: Edições Símbolo, São Paulo, 1978.

13 Lopes, *Sociedade industrial no Brasil*, op. cit.; Rodrigues, L. M. *Industrialização e atitudes operárias*. São Paulo: Brasiliense, 1970.

14 Conviene recordar que el proceso de efectiva nacionalización del mercado de trabajo brasileño, que tuvo inicio en 1939, con Vargas (con la llamada “Ley de los dos tercios” como su ícono), solo vino a completarse en los años 1980, con el enraizamiento, en el Sudeste, de una fuerza de trabajo “libre y desposeída”, que se confrontaría, entonces, con la primera gran crisis de desempleo en masa, ahora sí retenida en las grandes metrópolis.

15 Ver Machado da Silva, L. A. *Mercados Metropolitanos de Trabalho Manual e Marginalidade*. Disertación de Maestría, Rio de Janeiro: Programa de Posgrado en Antropología Social, UFRJ, 1971, 102 pp. O aun, del mismo autor, “A (Des) Organização do Trabalho no Brasil Urbano”, São Paulo em Perspectiva (São Paulo: Fundação SEADE), vol. 4, n. 3 e 4, 1991, pp. 2-5.

16 Santos, W. G. *Cidadania e justiça*. Rio de Janeiro: Campus, 1979.



modo que había una presión para que los individuos buscaran en el mercado de consumo la satisfacción de sus necesidades; para tal fin, ellos estaban presionados a buscar en el mercado de trabajo el ingreso requerido para actuar como compradores, reproduciéndose a sí mismos y a su familia.

Sin embargo, como Machado señala, había un desajuste entre tal movimiento y la construcción institucional del mercado de trabajo entre nosotros. Vale decir, el proceso de regulación de las condiciones de oferta y uso del trabajo, un proceso eminentemente político e históricamente dirigido por el Estado, no se hizo aquí del mismo modo que en otros lugares, “orgánico y mínimamente disciplinado” (utilizo los términos del propio autor). En esas condiciones, argumentó Machado, había una coincidencia entre “población” y “población económicamente activa”, lo que permite explicar la oferta ilimitada de trabajo (ilimitada por desregulada, a su modo de ver) o lo que viene a ser lo mismo, la existencia de un mercado sin barreras de entrada (como con frecuencia se caracterizaba, a la época, la operación del mercado informal)

*[...] ningún atributo o condición (edad, sexo, educación, etc.) vino a constituirse como barrera clara y universal a la entrada en el mercado. Por otro lado condiciones para la salida del mercado tampoco fueron establecidas ni institucionalmente respaldadas (seguro de desempleo, previsión social, etc.) por medio de reglas claras y universales o, cuando existían, no eran accesibles. (Machado da Silva, op. cit., pg. 3)*

Los problemas de legitimidad resultantes de la ausencia de una efectiva regulación del trabajo habrían sido moldeados a través de dos mecanismos. Por un lado, la imposición del asalariado por medio de la combinación entre formas de represión abierta, aplicadas de manera general y asistencialismo público y privado; no sin razón, para Machado da Silva el clientelismo habría sido, por mucho tiempo y/o para muchos contingentes de trabajadores, la llave del misterio para resolver los problemas de legitimación bajo una norma salarial precariamente institucionalizada. Por otro lado, la adopción de procedimientos y relaciones sociales que garantizaran el acceso a los

derechos de ciudadanía a solo una parte de los trabajadores (participantes del “núcleo” duro de la organización económica); un proceso que Wanderley Guilherme dos Santos conceptuó como el de una “ciudadanía regulada”, también tratada como “ciudadanía ocupacional”, dos conceptos que remiten al carácter restringido del acceso a derechos y a la protección social.

Así, se nota que la desconexión entre, por un lado, una vida social crecientemente monetarizada (sostenida por un movimiento de crecimiento económico persistente) y, por otro lado, una restringida regulación institucional del trabajo (y de su mercado) está en la raíz de la segmentación del mercado brasileño de trabajo, que marcó una buena parte del siglo XX.

La contraparte en el plano subjetivo de la desconexión y de la segmentación puede ser tratada de dos formas. En una primera forma, a la cual se afilia el propio Machado da Silva (así como Juárez Brandão Lopes), se subraya la dificultad de producir entre los trabajadores una visión del mundo, una auto-imagen y una racionalidad centradas en el trabajo asalariado; eso porque para una parte significativa entre ellos las diferenciaciones sociales que servirían como ejes de referencia para tales construcciones no se asentaban en una norma salarial. En este sentido la construcción política de las diferencias, en el “aquí y ahora” de la experiencia vivida de esos individuos, no encontraba en las relaciones de trabajo y en una norma de empleo asalariado los referentes para su estructuración.

Sin embargo, me arriesgo a sugerir que otro tipo de contrapartida se derivaría de la propia segmentación, característica del modelo de ciudadanía regulada; una segmentación que, aunque con base ocupacional, no reflejaba todavía las diferencias inherentes al proceso productivo, sino que expresaba un modo de legitimación política del Estado. Ese tipo de ciudadanía, restringida, estableció el espectro de los derechos asociados al trabajo, fijó una canasta de beneficios asociados a un grupo restringido de elegibles. Consagró así, y en ese mismo movimiento, el valor simbólico no sólo de los beneficios otorgados, sino (i) del mecanismo para acceder a ellos (el trabajo formalmente registrado); (ii) de un símbolo, que

sería el pasaporte para dicho acceso (el carnet de trabajo); (iii) tanto cuanto de un grupo de referencia, social y espacialmente circunscrito (los trabajadores de la industria y de los servicios, localizados en los centros urbanos). Ahí estaría, a mi juicio, la salida interpretativa para el desafío de entender esa particularidad (enigmática, se podría decir, dadas las herramientas teóricas entonces disponibles), a saber, la de mercados de trabajo que, siendo capitalistas, no generalizaban la norma capitalista de empleo.

El tema de la relación entre empleo, pobreza y exclusión retomará el centro de la agenda de la sociología brasileña en ocasión de la crisis del crecimiento durante la llamada “década perdida” en los 1980, y permanecerá en los 1990, años de la destrucción de empleos asociada a la combinación explosiva entre apertura económica, retracción del Estado y reestructuración de las empresas. En esa larga coyuntura de reflujo, la retracción del asalariado formal estancó el crecimiento de empleos que, desde los años 1940, incluyera progresivamente nuevos contingentes de trabajadores bajo el manto de la regulación capitalista.

¿Qué novedad trae la segunda mitad de los años 2000, cuando el movimiento parece restablecido? Estaremos pura y simplemente frente a la misma tendencia, que solo circunstancialmente se encontraba estancada? El viejo y buen “empleo registrado” vuelve, por fin, a crecer, para alegría de todos y para el funcionamiento del antiguo modo de regulación institucional del trabajo? Diría que no, y a eso dedicaré la segunda parte de este texto.

### ■ **¿Crecimiento económico con nuevos patrones de gestión de la relación de empleo?**

130

En los últimos años, tanto académicos cuanto formuladores de políticas públicas han acogido

con entusiasmo las estadísticas que señalan el sistemático avance del asalariado formalmente registrado en Brasil. Observando el índice de ese crecimiento en una serie histórica que recubre 15 años (1994-2009), vemos que es notable la inflexión que se verifica a partir de 2002 y que impulsa el mercado de trabajo formalmente registrado: 74% de crecimiento medio del asalariado formal en la economía como un todo entre 1994 y 2009; un aumento equivalente a más del doble del volumen de contratos en comercio (139%), el doble en servicios (105%); y hasta en la industria, que experimentara tasas negativas entre 1995 y 2001, el volumen del empleo registrado creció 46% en ese período, al ser comparado punto a punto.<sup>17</sup>

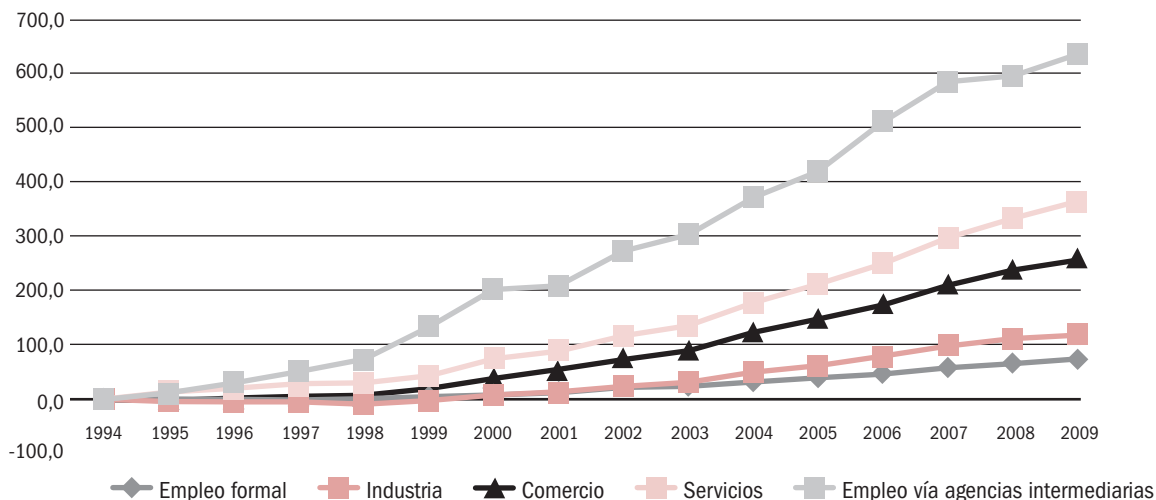
Sin embargo, el mismo proceso puede ser visto bajo una óptica ligeramente distinta, pero muy sugestiva. Los índices de crecimiento del empleo referidos anteriormente para la industria, el comercio y los servicios, son respecto al asalariado directamente contratado. Sin embargo, si observamos el ritmo de crecimiento del empleo asalariado contratado por medio de intermediarios – empresas de colocación, suministro y selección de personal –, veremos que allí el empleo formal intermediado crece casi 300% en el mismo período (más exactamente 272%). La comparación aparece en el Gráfico 1.

Ante tan impresionante *performance*, la pregunta que se plantea de inmediato se refiere al alcance de ese proceso. ¿Estará circunscrito a ciertos espacios del territorio o tendrá un carácter nacional? Eso porque es plausible pensar que, cuando las empresas necesitan reclutar en un mercado de trabajo lleno de desempleados, el costo del reclutamiento, dado el flujo desmesurado de candidatos, puede justificar la inversión en un tercer agente, el intermediador. Pues bien, tal costo es tanto mayor cuanto más crezca la escala de operación del mercado, siendo el argumento tanto más plausible, por lo tanto, cuanto mayor la oferta y su concentración;

17 La fuente aquí utilizada es la RAIS (Relação Anual de Informações Sociais), registro administrativo de base censal, producido por el Ministerio de Trabajo de Brasil, y que releva compulsoriamente junto a las empresas brasileñas las informaciones sobre contratos firmados vigentes en 31 de diciembre de cada año. Se toma como base de referencia el año del Plan Real, un bien sucedido conjunto de medidas de política económica volcado a domar la inflación y a alcanzar la estabilización monetaria.

### Gráfico 1

Ritmo de crecimiento del empleo formal en Brasil: promedio y sectores seleccionados (año base: 1994)



Fuente: RAIS

siendo así, el notable crecimiento producido por medio de los intermediarios tendría a ser un fenómeno metropolitano.

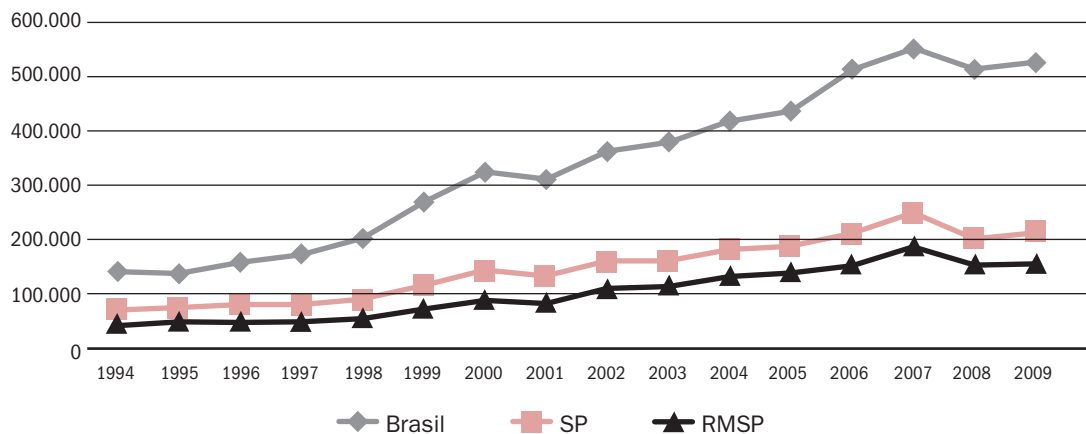
El Gráfico 2 revela que eso es sólo en parte verdadero. En él comparo el crecimiento de los contratos de trabajo por medio de intermediarios, firmados en Brasil en su conjunto,

con el crecimiento verificado en nuestro mayor mercado regional, el Estado de São Paulo y, en éste, con el área de mayor capacidad de aglutinar candidatos y vacantes, la región metropolitana de São Paulo.

¿Qué vemos? En primer lugar, al observar la inflexión de las tres curvas se observa que

### Gráfico 2

Evolución del volumen del empleo intermediado por las empresas de selección e intermediación contractual de mano de obra, Brasil y Regiones metropolitanas (1994-2010)



Fuente: Ministerio de Trabajo y de Empleo, RAIS.

el ritmo de crecimiento para Brasil en su conjunto es más acelerado que el observado en nuestro mercado de mayor escala, y notoriamente a partir de 2005; eso indica que se trata de un proceso nacional; un proceso que alcanza también a otras metrópolis brasileñas. En segundo lugar, es evidente que la escala importa, pues sólo el Estado de São Paulo concentra la mitad de todo el empleo intermediado que se creó en el país.

Sin embargo, y en tercer lugar, hay que tomar cuidado para no caer en el riesgo de sobrevalorar lo que aun se está constituyendo. En Brasil, la magnitud del empleo formal creado por medio de intermediarios es todavía restringida y ni de lejos rivaliza con el empleo directamente contratado. Todavía, si cerca de 2% del empleo formal es obtenido por medio de empresas de colocación, suministro y selección de mano-de-obra, ese porcentaje poco a poco se aproxima de los 5 a 7% observado en países donde tal uso está más consolidado. Fijando la observación en el vivero de ese fenómeno, la región metropolitana de São Paulo, y si buscamos otra fuente (la encuesta mensual de hogares para la medición del empleo y desempleo, la PED-Pesquisa de Emprego e Desemprego), veremos que entre 1988 y 2006 se duplica el peso del trabajo contratado por medio de terceros en el conjunto de los asalariados de la metrópoli, llegando próximo a 6% (ver Gráfico 3).

A la luz de los datos presentados hasta aquí en esta segunda sección, se puede decir que cuando el crecimiento económico vuelve a ampliar las oportunidades ocupacionales, no se restablece, pura y simplemente la tendencia, coyunturalmente estancada, que marcó la dinámica de nuestro mercado de trabajo hasta el final de los años 1970. La novedad de la segunda mitad de los años 2000 se encuentra en el hecho de que viene creciendo (de modo aun más acelerado y concentrado en nuestros mercados de trabajo) un tipo de relación

de empleo que, si existía anteriormente, era muchísimo más limitada. Se trata del trabajo obtenido por medio de intermediarios en el mercado de trabajo, esto es, por medio de las empresas de colocación, suministro y selección de mano-de-obra.

Desde el punto de vista formal, esto altera la relación contractual e introduce en ella un tercero, que se interpone entre los clásicos agentes del mercado, el ofertante y el demandante de trabajo. Desde el punto de vista de su regulación institucional, el intermediador vivifica las posibilidades de reglamentación del trabajo temporario de corta duración, al mismo tiempo que trae para el ámbito de lo que puede ser formalmente contratado ese tipo de actividad.<sup>18</sup>

En otras ocasiones intenté seguir avanzando en la respuesta a la indagación acerca de la calidad de ese tipo de vínculo y de su selectividad, observando la durabilidad de los vínculos establecidos por esos trabajadores y la especificidad de sus trayectorias ocupacionales. ¿Será que el retorno del crecimiento del trabajo formal se estaría haciendo por medio de una creciente flexibilización de tipo rudimentario de las relaciones de trabajo?<sup>19</sup>

Para estos análisis se utilizaron los datos de la RAIS, estadística del Ministerio del Trabajo a que se hizo referencia anteriormente. A partir de ese banco de datos ha sido posible producir un panel longitudinal con el número de inscripción en el seguro social de cada trabajador formalmente registrado, lo que permitió seguir sus movimientos en el mercado de empleos formales.

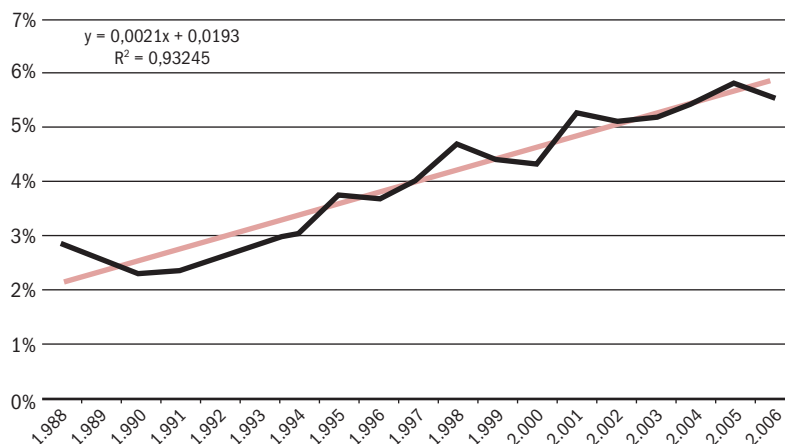
Al explorar esos datos longitudinales de la RAIS-Migra, en un recorte especial para la región metropolitana de São Paulo, fue posible observar el movimiento en el mercado formal de casi 143.000 individuos que formaban una cohorte de trabajadores empleados en empresas de colocación, suministro y selección en 1996, a fin de identificar su trayectoria

18 Ver Bicev, J. Os trabalhadores subcontratados da Região Metropolitana de São Paulo. Precariedade ou Estabilização? Dissertação de Maestría. São Paulo: Programa de Pós-graduação em Sociologia da Universidade de São Paulo, 2010.

19 Guimarães, N.A. *À Procura de Trabalho. Instituições do Mercado e Redes*. Belo Horizonte: Ed. Argvmentvm, 2009. Ver también Guimarães, N.A. "Trajetórias surpreendentes: Os intermediadores de emprego e seus trabalhadores" in I.J. Rodrigues; Dau, D.M, Conceição, J.J. (Orgs.). *Terceirização no Brasil: do discurso da inovação à precarização do trabalho (atualização do debate e perspectivas)*. São Paulo: Annablume, 2009, pp. 49-68.

### Gráfico 3

Evolución del porcentaje de subcontratados entre los asalariados  
Región Metropolitana de San Pablo



Fuente: Fundación SEADE, Encuesta de Empleo y Desempleo.

ocupacional hasta 2002, último año para el cual se disponía de informaciones.<sup>20</sup> Acompañé, así, siete años de sus vidas profesionales, a fin de verificar cuán estable era su permanencia en el segmento y si, una vez moviéndose, en qué dirección lo hacían. Aunque no los haya observado en el momento de mayor ampliación de las oportunidades de empleo, los resultados son fuertemente sugestivos y nos impiden de insistir en hipótesis ligeras que todo incluyen bajo la amplia, con frecuencia vaga, noción de “precarización”.

Verifiqué que, si el segmento de intermediación no se revela un abrigo duradero para los trabajadores que por allí pasan (solo 1 en cada 10 permanece largo tiempo allí empleado), este propicia que una parte importante de los que por allí circulan pueda reemplazarse de manera regular en otros sectores de actividad, como la industria y los servicios prestados a empresas. En efecto, un cuarto de la cohorte de trabajadores que habían estado empleados en empresas de colocación en 1996 establece

vínculos posteriores, a lo largo del período, en esos sectores. Ese hallazgo converge con evidencias obtenidas en otras realidades, como la de Estados Unidos,<sup>21</sup> y fue igualmente documentada por Bicev.<sup>22</sup>

Un análisis de las trayectorias construido en sentido contrario, o sea, retrospectivo en vez de prospectivo, produjo hallazgos bastante complementarios con los anteriores. La pregunta pasaba a ser “¿de dónde provienen los trabajadores que logran obtener empleo en una empresa de intermediación?”, vale decir, ¿cuál es el papel de los intermediarios en lo que respecta a la inserción de los individuos en el mercado de trabajo? Para ese fin, tomé la cohorte de las cerca de 288.000 personas que estaban ocupadas en las empresas de intermediación en 2002 y, con base en las mismas informaciones propiciadas por la Rais-Migra con respecto a esos trabajadores, monté un panel que recuperaba todas las experiencias ocupacionales en los siete años anteriores a su llegada al segmento, o sea, entre 1996 y 2002.

20 Sus trayectorias fueron identificadas por medio de un análisis factorial y de *clusters*; la metodología que sostiene esos resultados está descrita en detalle en Guimarães, N.A. À Procura de Trabalho. Instituições do Mercado e Redes. op. cit

21 Autor, D. H. “Studies of Labor Market Intermediation”. Paper preparado para a NBER Conference on Labor Market Intermediation, 17-18/05/2008. Ver también Autor, D. e Houseman “Temporary Agency Employment as a Way out of Poverty?”. Cambridge: Harvard Inequality Summer Institute, June 14-15 2006.

22 Bicev, J. Op. Cit.

Llamó la atención el peso de aquellos que habían estado fuera del mercado formal de trabajo y que fueron atraídos hacia él por empresas de colocación, suministro y selección de trabajadores; ellos formaban nada menos que la mitad de los casos. ¿Y quiénes eran estos trabajadores, atraídos hacia un vínculo formal por los intermediarios? Las mujeres eran ligeramente más probables de ser encontradas en este tipo de trayectoria. Pero era entre los adolescentes y jóvenes, con escolaridad de nivel medio que parecía estar el almacén de dicho reclutamiento; o sea, ellos encontraban en las empresas de intermediación la puerta de entrada para el vínculo formal de trabajo.

Al articular los hallazgos anteriores acerca de las trayectorias de llegada y salida del sector algunas observaciones sugestivas parecen posibles con respecto a esa relación de empleo que pasó a crecer de modo vigoroso más recientemente.

En primer lugar, los que se ocupan por medio de las empresas de colocación, suministro y selección, aunque luego rompan con ellas sus vínculos de trabajo (y 9 en cada 10 lo hacen en 7 años), tienden a permanecer, en su mayoría (esto es, 6 en cada 10) y de forma persistente (en el lapso de los 7 años observados) en el mundo de los empleos registrados. O sea, es como si un movimiento de permanencia en el mercado formal estuviera haciéndose por medio de un proceso recurrente de restablecimiento de vínculos para el cual el pasaje por empleos intermediados parece haber funcionado como una cadena de transmisión relevante para la inserción.

Todavía, y en segundo lugar, esa cadena de transmisión es de eficacia relativa, una vez que una parte importante vuelve a estar duraderamente fuera del mercado formal (4 en cada 10, si usamos los datos de las trayectorias prospectivas, media similar a la que encontré en

un estudio anterior para el Brasil).<sup>23</sup> Nada que extrañe tratándose de una realidad donde el desempleo, a pesar del retorno del crecimiento, no perdió su carácter recurrente, especialmente entre los más pobres, y donde la institucionalización de las formas de protección es reciente y poco inclusiva.

Finalmente, y en tercer lugar, se trata de un segmento complejo que, en la forma como fue institucionalizado, establece nuevas maneras de acceso, inclusión y movilidad en el mercado formal de trabajo en Brasil, maneras esas que reflejan los cambios institucionales en curso en las empresas y en el propio mercado. Es difícil así evaluar el tema si se aplica a esos agentes el rótulo de una flexibilidad de tipo rudimentario. De hecho, los trabajadores brasileños poseen una larga convivencia histórica con la experiencia de la flexibilidad; ya sea bajo el acicate de un mercado de trabajo estructuralmente heterogéneo en el cual una “norma salarial” jamás se universalizó, ya sea bajo el acicate de la regulación institucional introducida en los primeros momentos del régimen militar, que quitó el derecho a la llamada “estabilidad” que protegía a los empleados formales.<sup>24</sup>

Así, parecemos estar en una ruta de flexibilización de lo que ya era flexible, en el curso del cual se fragilizan los vínculos en los sectores económicos bajo reestructuración, al mismo tiempo en que se (re)constituyen vínculos formales de trabajo por medio de empresas de colocación, suministro y selección de personal. Esa parece ser la paradoja, por lo demás, ya notada en otras realidades.<sup>25</sup>

### ■ ¿Reconfigurándose las relaciones de empleo, se reconfiguran las relaciones entre empresas?

A guisa de conclusión, me gustaría plantear mi último argumento. Para tal fin, empiezo por

23 Ver Guimarães, N. A. Caminhos Cruzados. *Estratégias de empresas e trajetórias de trabalhadores*. São Paulo: Editora 34, 2004.

24 A través de la legislación que instituyó el Fondo de Garantía por el Tiempo de Servicio (FGTS), de 1965, significativamente en el año inmediatamente subsecuente al Golpe Militar.

25 A ese respecto ver el conjunto de estudios reunidos en Guimarães, N.A., Hirata, H., Sugita, K (orgs.) *Trabalho flexível, empregos precários?* São Paulo: EDUSP, 2009.

situarlo con respecto al hilo de reflexión desarrollado hasta aquí.

En la segunda mitad de los años 2000 observamos en Brasil una notable recuperación del empleo formal, la cual tratamos en la primera sección de este texto. Ese crecimiento, aunque especialmente significativo en los grandes mercados de trabajo, con destaque para la región metropolitana de São Paulo, viene revelando un ritmo medio nacional cada año más acelerado, lo que indica una tendencia a la expansión de esa relación de empleo, por sectores y regiones.

Desde el punto de vista de su impacto sobre la fuerza de trabajo intermediada, vimos en la segunda sección del texto que difícilmente podría ser reducido a estereotipos simplificadores que, aunque políticamente bien intencionados, son analíticamente paralizantes. En efecto, en el análisis antes presentado sobre las trayectorias de los ocupados por medio de intermediarios se documentó, tomando la región metropolitana de São Paulo como ejemplo, que la ocupación así obtenida viene constituyéndose en un pasaporte de entrada en el mercado de trabajo para una parte no despreciable de individuos, notadamente los más jóvenes; más aun, que muchos de ellos, después de algún tiempo contratados por intermediarios, permanecen en esos sectores, en tanto que empleados directamente contratados; y que, si hay rotación entre los trabajadores que logran ocuparse por medio de intermediarios, ella no es muy distinta de aquella que prevalece para el promedio de los empleados formalmente contratados en Brasil.

Siendo así, y para finalizar la presentación de evidencias empíricas analíticamente provocadoras, sería oportuno indagar ahora acerca del efecto del significativo crecimiento de esa modalidad de empleo no sólo para las relaciones entre empleado y empleador, sino para los nexos entre empleadores. Y eso porque, y esa es la hipótesis que quiero aventurar aquí, en la medida en que el empleo intermediado abandona nichos antes característicos de la

subcontratación, altera aquellos que parecen haber sido sus rasgos anteriores; el de ser periódico desde el punto de vista del ciclo de producción del bien o servicio, de ser compensatorio desde el punto de vista de las ocupaciones en las cuales se concentraba y de ser sectorialmente localizado. Sugerimos y buscaremos argumentar con datos para São Paulo, que las propias relaciones entre firmas – proveedoras y usuarias del servicio de intermediación del trabajo – se alteran cuando el trabajo intermediado amplía sus formas, anclado en una nueva regulación institucional, y se vuelve en un negocio atrayente, que opera de manera permanente, en escala pluri-sectorial y multi-regional, abarcando, inclusive, el trabajo de gestión de sus recursos humanos, crecientemente externalizado por las firmas.

Analizándolo de manera más detenida – y ese será el punto central del argumento en la conclusión– vemos que ese fenómeno es un indicio no sólo de que otro modo de gestión del reclutamiento y de los contratos de trabajo se está ampliando, sino de que un pujante segmento de negocios –el de la intermediación del trabajo– se consolida en la economía brasileña; con eso tienen lugar formas más complejas de articulación entre firmas proveedoras y usuarias de trabajo intermediado, en una red tejida más orgánicamente.

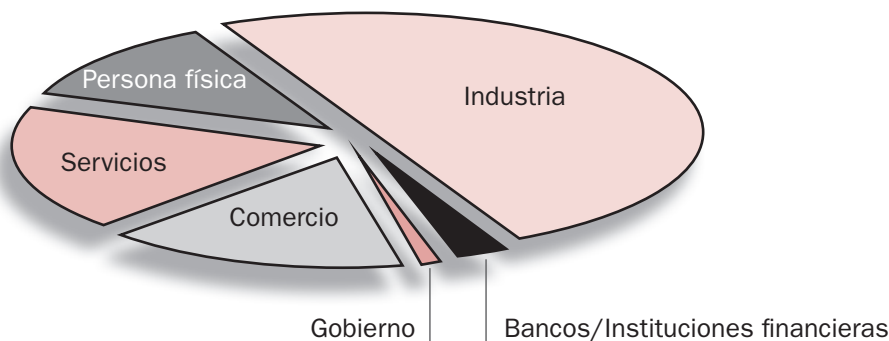
Trataré el tema a partir de la respuesta a dos indagaciones: ¿a quiénes sirven esos intermediarios que actúan en el mercado de trabajo? ¿Cómo sirven, vale decir, qué tipo de servicio proveen y bajo qué tipo de relación de suministro?

Para ello, utilicé datos para el Estado de São Paulo provenientes de la PAEP –Pesquisa de Atividade Econômica Paulista– relevados en una encuesta realizada a partir de una muestra representativa de las empresas en actividad durante el año 2001. Fue seleccionada una sub-muestra formada por las empresas proveedoras de servicios de intermediación en el campo del suministro y gestión de recursos humanos.<sup>26</sup>

26 Agradezco a la Fundação SEADE y, em especial, a Vagner Bessa por el acceso a esos datos y por el apoyo en el sentido de bien entender las potencialidades y límites de los mismos.<sup>28</sup> Ver a ese respecto los registros que se encuentran en Bicev, J., op.cit e Guimarães, N.A. *À Procura de Trabalho*, op. cit.

**Gráfico 4**

Porcentaje de la recaudación por Tipo de Cliente



Fuente: Fundación SEADE, PAEP - Encuesta de la Actividad Económica Paulista, 2001.

El Gráfico 4 presenta la descomposición de la recaudación obtenida por esas esas empresas según el tipo de cliente.

Nótase, por lo tanto, que no es más el Gobierno, como en los principios de la historia de ese segmento de negocios, el principal cliente de la intermediación de trabajo; son los sectores directamente productivos, notoriamente las empresas industriales, las cuales responden por la mitad de las recaudaciones obtenidas por las empresas intermediadoras.

Por otro lado, las relaciones establecidas con las empresas usuarias de servicios están lejos de restringirse a la simple colocación de trabajo, y tampoco podrían ser clasificadas como frágiles en su duración o precarias en su formalización. Para mejor evidenciar la estrecha y compleja conexión que las firmas proveedoras y usuarias guardan entre si, los gráficos siguientes comparan el patrón de relación inter-firma en ese segmento con aquel que caracteriza otros segmentos de la actividad económica que proveen insumos estratégicos para las empresas que los contratan, como son las empresas proveedoras de servicios de telecomunicación y de informática. ¿Tendrán las empresas proveedoras de mano de obra un patrón de relación con las usuarias de esos trabajadores distinto del que se establece en otros segmentos, modernos e innovadores, que proveen insumos igualmente importantes?

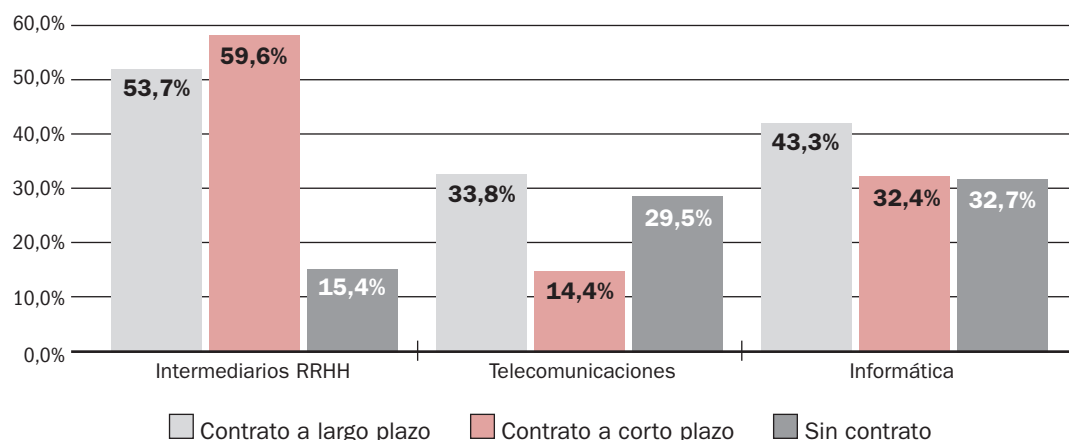
Como se puede observar en el Gráfico 5, en la significativa mayoría de las transacciones que realizan las proveedoras de servicios de suministro y gestión de recursos humanos se tiene un relacionamiento con las empresas usuarias de sus servicios regido por contratos; menos del 20% de las transacciones fueron referidas como realizadas sin el respaldo de un instrumento formal que fijara los términos de la relación entre las dos firmas. Relaciones informales, curiosamente, son más frecuentes entre las empresas proveedoras de servicios de telecomunicación e informática, y las firmas usuarias de esos servicios, que en el campo de la intermediación de trabajo.

Todavía más interesante, las relaciones duraderas no son excepcionales; más del 50% de las intermediadoras indicaron transacciones firmadas para prestación de servicios a clientes por un período mayor de un año. Y, nuevamente, la estabilidad de la relación con la firma contratante es mayor entre ellas que entre las empresas actuantes en ramos típicos del segmento intensivo en conocimiento de la economía, como son las empresas de informática y telecomunicación. El Gráfico 6 ofrece otra evidencia que va en la misma dirección: las relaciones de exclusividad en el suministro del servicio que ligan no sólo duraderamente, sino que de modo particularmente estrecho al contratante y el contratado, son mucho más frecuentes cuando se trata de las firmas de



### Gráfico 5

#### Naturaleza de la Relación Contractual



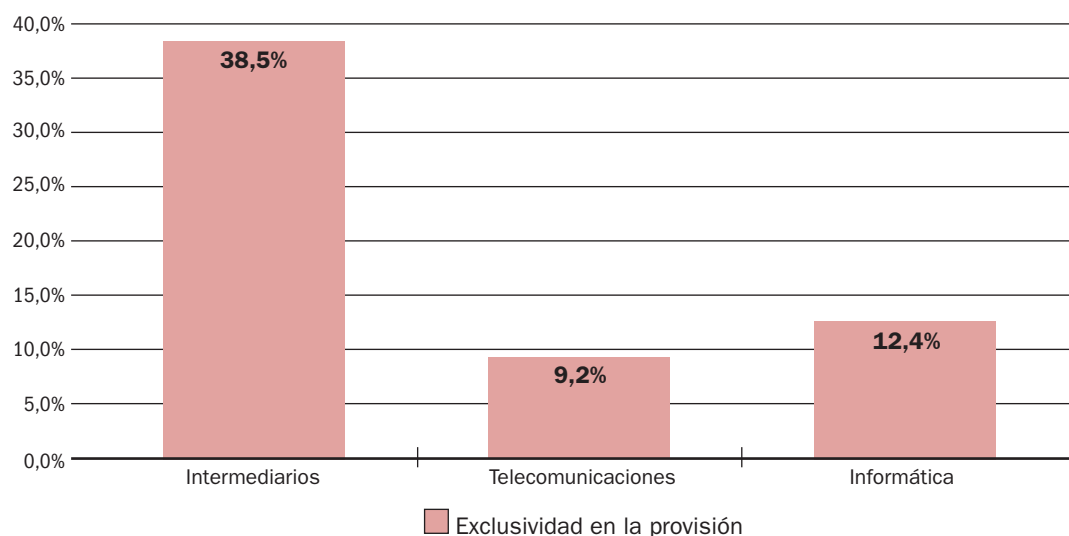
Fuente: Fundación SEADE, PAEP - Encuesta de Actividad Económica Paulista, 2001.  
 Obs.: Respuesta múltiple. Contrato a largo plazo: > a 1 año; Corto plazo: < a 1 año.

intermediación del trabajo. Aquí la tendencia observada se distancia aun más de aquella encontrada para telecomunicación e informática, ramo en que cada empresa de servicios tiene, y en mucha mayor proporción, competidoras, igualmente integradas a la empresa usuaria, listas para arrebatar sus porciones de contrato.

La modalidad de relación entre firmas proveedoras y usuarias de trabajo es no sólo formal, como durable, estrecha y, diría para finalizar, multifacética. Ella involucra, una agenda que va mucho más allá de la mera colocación de trabajadores, tal como se puede ver en el Gráfico 7. Esos intermediarios suelen proveer consultorías de amplio escopo, involucrando

### Gráfico 6

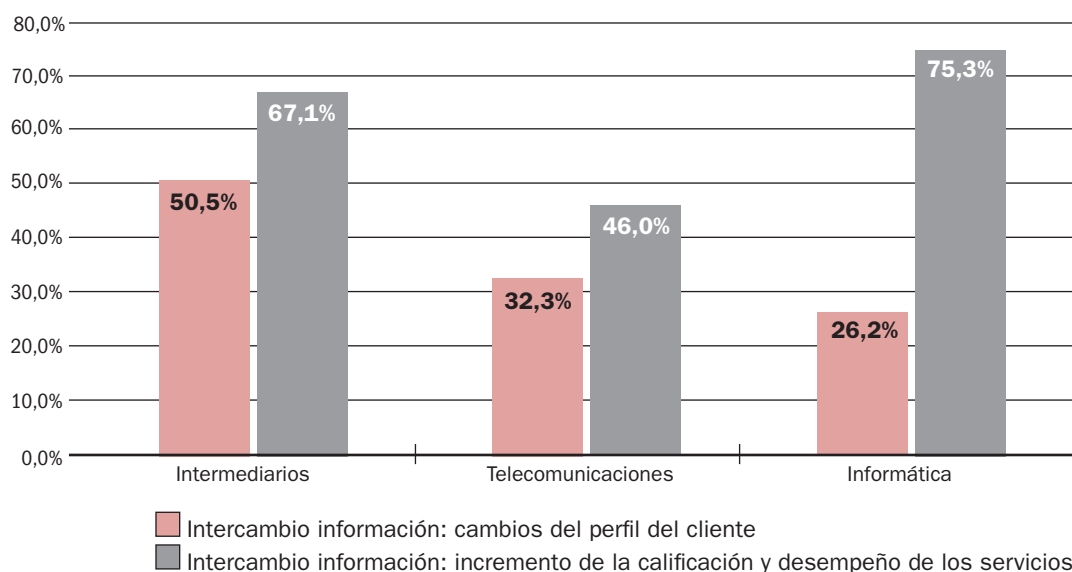
#### Importancia de la relación de servicio: proveedor exclusivo



Fuente: Fundación SEADE, PAEP - Encuesta de la Actividad Económica Paulista, 2001.

**Gráfico 7**

Complejidad de los servicios: una agenda que va más allá de la simple subcontratación



Fuente: Fundación SEADE, PAEP - Encuesta de la Actividad Económica Paulista, 2001.

aspectos de las políticas de recursos humanos de las firmas usuarias del trabajo intermediado, e incluso ajustes en el perfil de dichas firmas de modo que se califiquen mejor para implementar innovaciones y aumentar su competitividad.

En síntesis, las intermediadoras en el mercado de trabajo forman un segmento empresarial que crece desde los años 1990 con la profundización de la restructuración de las firmas y que intensifica su presencia de manera notable cuando la economía calienta sus motores y amplía la oferta de vacantes en la segunda mitad de los años 2000.

En la trayectoria de su crecimiento son fuertes los indicios de que el contrato formal de trabajo, al abarcar más individuos, altera la modalidad del nuevo empleo que se provee, notadamente a los más jóvenes. Si las nuevas formas de regulación del empleo, del cual el trabajo intermediado es una modalidad particularmente importante, no son la panacea que los apologistas de la desprotección del trabajo quieren hacer creer (de lo que es testigo la persistente fragilidad del vínculo e inestabilidad de las trayectorias, similar a lo que ya se observaba en el mercado), tampoco

son descartables ya sea como vía de acceso al trabajo registrado, sea como vía de ingreso a empleos directos y de relativa durabilidad en las empresas usuarias.

Más aún, la presencia de las firmas de intermediación de trabajo en el escenario de la actividad económica, al menos por lo que se puede observar en el más importante polo de actividad productiva del país, el Estado de São Paulo, denota la constitución de un patrón de relación entre empresas que va más allá del mero suministro de empleados, que recluta periódicamente para un contratante o de la simple localizadora de fuerza de trabajo, que también periódicamente provee mano de obra en momentos clave de la actividad de la empresa usuaria, más indica que estamos frente a un aglomerado productivo fuertemente integrado en el cual el planeamiento, reclutamiento y colocación del trabajo son actividades que, aunque crecientemente externalizadas, son desarrolladas en estrecha (y muchas veces exclusiva) articulación entre el intermediador y el usuario que contrata. No sin razón, a lo largo de nuestro trabajo de campo, gerentes y propietarios de empresas de colocación, suministro y selección de trabajadores (como son

denominadas en la clasificación oficial de las actividades económicas) resisten y rehusan el uso para sí de la denominación de “intermediadores de trabajo”; lejos de eso, esos profesionales y CEO se ven a sí mismos como socios, consultores, planeadores del uso de los recursos humanos, para las firmas que los contratan.

Eso nos permite finalizar sugiriendo que, si las nuevas modalidades de relación del empleo parecen estar reconfigurando el viejo “trabajo formal”, esa reconfiguración no sería más que la punta del iceberg de cambios que tienen hoy lugar en la organización de la economía con impactos importantes sobre el mercado

de trabajo y que imponen un desafío interpretativo a la sociología. Ellas reponen en el orden del día la preocupación que inquietaba a autores como Juárez Brandão Lopez en los años 1960, Luiz Antonio Machado da Silva, en los años 1990: ¿sería ahora adecuado imaginar que para esos nuevos trabajadores su visión de mundo, su auto-imagen y su racionalidad de conducta como actores en el mercado de trabajo estarían centradas, por fin, y como querían nuestros primeros pensadores, fundadas en el trabajo asalariado? Esa es otra pregunta que no tiene una respuesta simple y que nos desafía a continuar la reflexión.



# La movilidad laboral en la Argentina: implicancias para el diseño de las políticas anti cíclicas

Victoria Castillo\*, Sofía Rojo Brizuela\*\*, Diego Schleser\*\*\*

## ■ Introducción

La economía argentina de las últimas décadas ha mostrado un comportamiento macroeconómico particularmente volátil registrando, durante todas las fases recesivas, pérdidas en el empleo formal. Esta elevada sensibilidad ha constituido un problema central para la política pública, es por ello que el país cuenta con una experiencia sumamente variada en la implementación de políticas laborales contra cíclicas, cuyos diseños reflejan distintas concepciones sobre cuáles son los procesos microeconómicos subyacentes a la contracción del empleo.

La historia de los últimos veinte años ofrece numerosos ejemplos de políticas orientadas a estimular la demanda de empleo reduciendo los costos laborales no salariales. Implementadas bajo diferentes modalidades: (i) generales o específicas para determinadas actividades, regiones, tamaños de empresas, tipo de empleo, empresas en crisis; (ii) financiadas de diferente manera -con reducciones en las contribuciones al sistema de seguridad social o a partir de subsidios directos; (iii) aplicadas como políticas aisladas o en marco de paquetes integrales orientados a estimular la demanda; (iv) en distintos contextos macro e institucionales. La experiencia también ofrece ejemplos de políticas orientadas a limitar los despidos, en la forma de incrementos en los

costos e incluso en su prohibición. Según los momentos, estas medidas contra cíclicas en lo laboral, fueron acompañadas por incrementos en el gasto en protección social y en las prestaciones al desempleo.

Esta diversidad en el diseño responde a diagnósticos sobre el funcionamiento del mercado de trabajo que fueron complejizándose, desde visiones muy simples basadas en "agentes representativos", inspiradas en el comportamiento de las grandes empresas industriales y fundamentadas en el análisis de estadísticas agregadas. Estas visiones consideran que las reducciones de empleo se canalizan, predominantemente, a través del despido de trabajadores, previa aplicación de medidas como la reducción de horas trabajadas, suspensiones y adelanto de vacaciones. Enfoques más actuales como el de los flujos laborales permiten obtener una imagen más compleja y texturada acerca de las dinámicas micro que originan los cambios en el empleo. El enfoque de los flujos, cuyo desarrollo fue posible gracias a la disponibilidad de nuevas fuentes de información de alta cobertura, muestra que la elevada movilidad constituye un factor muy relevante para explicar la velocidad del ajuste del empleo durante las fases recesivas.

En este marco, este artículo busca enriquecer la discusión respecto de cuáles son las estrategias empresarias utilizadas en la Argentina para a la gestión del tamaño de las

141

\* Lic. en Economía, investigadora de la OEDE, SSPTyEL, MTEySS.

\*\* Lic. en Economía, Coordinadora OEDE, SSPTyEL, MTEySS.

\*\*\* Lic. en Economía, Director General de Estudios y Estadísticas Laborales, SSPTyEL, MTEySS.

dotaciones de personal (análisis micro) y cómo se articulan con los cambios en el contexto macroeconómico. Este diagnóstico brinda elementos interesantes para analizar la efectividad de las políticas laborales que operan modificando los incentivos a contratar y a despedir personal y para analizar cuáles son los alcances del seguro de desempleo contributivo, desde su rol de estabilizador automático del empleo.

El artículo brinda una imagen del tejido productivo de la Argentina donde los empleadores constituyen un colectivo heterogéneo donde resulta posible identificar distintos comportamientos empresariales en relación con la gestión del personal y sus dotaciones: hay sectores donde prevalece el empleo estable y otros donde lo habitual es una elevada rotación de distintos trabajadores. A manera de ejemplo, se pueden visualizar realidades tan contrastantes como las carreras laborales que se desarrollan en empresas que demandan empleo calificado, por un lado, con el trabajo en el sector de la construcción o en las multinacionales de comidas rápidas, por el otro. El resto de empleo de las empresas privadas se ubica en un gradiente de situaciones intermedias. Esto se refleja en las estadísticas: en el promedio de la economía cada mes, alrededor del 5% de los trabajadores se desvinculan de una empresa para ser reemplazados por un número equivalente de otros trabajadores, lo que implica una tasa de rotación del 10%. Mientras que en las empresas de alta movilidad laboral la rotación se eleva al 12% y en las empresas más estables es menor al 5%.

Son las empresas y los sectores de alta movilidad laboral los que explican la destrucción de puestos al inicio de las crisis y, a medida que la contracción del nivel de actividad económica se prolonga y profundiza, se suman los sectores estables.

Para este estudio, se utilizan dos fuentes desarrolladas por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social: la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL), que desde 1996,

es aplicada por la Coordinación de Producción de Información de Estadística Primaria de Empleo y Remuneraciones a una muestra representativa de 1.500 empresas de industria, comercio y servicios y el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial que produce información estadística a partir de los registros administrativos de la Seguridad Social. Se estructura de la siguiente manera: en primer lugar, se presenta una breve reseña con antecedentes de la literatura que se utilizará como marco conceptual para el documento. En segundo lugar, se desarrolla un diagnóstico que muestra la intensidad y la forma en que las crisis afectaron al empleo asalariado registrado y, finalmente, se presentan las conclusiones.

### ■ 1. Antecedentes en la literatura: el enfoque de los flujos, aplicado al estudio del mercado de trabajo

El enfoque de los flujos en el análisis del mercado de trabajo —es decir la creación y destrucción bruta de empleo, la movilidad y las trayectorias laborales— cuenta con una larga tradición en la literatura que ha cobrado mayor importancia a partir de la década del 90 en un contexto de declinación de la estabilidad del empleo y de aumento y persistencia del desempleo (Mincer, 1986; Davis *et. al.*, 2006). El desarrollo de este enfoque se vio favorecido por la aparición de nuevas fuentes de información que proveen fundamentos empíricos de importancia, confirmando la elevada magnitud de la movilidad. Así, por ejemplo, en Estados Unidos<sup>1</sup>, las tasas trimestrales de creación y de destrucción de puestos promedian alrededor del 8% en el empleo privado y, casi el 11% de los trabajadores con menos de 3 meses de antigüedad laboral se desvinculan de sus empleos cada trimestre. Asimismo, más del 8% de la población en edad de trabajar cambia de empleos o de status ocupacional de un mes al otro. (Davis *et. al.*, 2006).

1 Business Employment Dynamics (BED), Job Opening and Labor Turnover Survey (JOLTS) y Longitudinal Employment Household Dynamics (LEHD).

En Argentina existen dos fuentes principales, consistentes entre sí, que permiten medir estas dinámicas: el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) y la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL) del MTEySS. Ambas fuentes muestran, para el empleo registrado asalariado del sector privado, tasas de incorporación y desvinculación de trabajadores y de creación y de destrucción de puestos similares a las observadas para Estados Unidos. (OEDE, 2010; EIL, 2010).

Las fuerzas económicas por detrás de los flujos del mercado de trabajo pueden agruparse en dos grandes categorías. En términos generales, el lado de la demanda se refleja en la creación de nuevos puestos y la destrucción de puestos existentes, explicando en gran proporción la movilidad laboral y las experiencias de desempleos de los trabajadores. A su vez, por el lado de la oferta, los trabajadores cambian de situación laboral por decisiones propias tales como el ingreso al mercado de trabajo, el desarrollo de sus carreras, la búsqueda de mejores salarios y condiciones laborales o jubilaciones (Davis *et al.*, 2006).

Se entiende por movilidad laboral a los cambios de empleos que realizan los trabajadores, ya sea de manera voluntaria o decididos por las empresas<sup>2</sup>. Si bien los flujos del mercado de trabajo resultan elevados tanto en períodos expansivos como en las recesiones, ellos varían en intensidad de acuerdo al ciclo económico que afecta los mercados de productos y a la demanda laboral (Davis *et al.*, 2006). Por ejemplo, estudios empíricos para Estados Unidos e Inglaterra indican que las desvinculaciones voluntarias serían pro cíclicas mientras que las desvinculaciones involuntarias son contra cíclicas. En los períodos expansivos de la economía se crean nuevos puestos de trabajo aumentando las oportunidades laborales y los cambios de empleo voluntarios, por el contrario, en las recesiones los despidos se incrementan, son menos frecuentes las renunciaciones y las nuevas contrataciones también son escasas (Burges y Rees, 1996; Schettkatt, 1996).

En ese sentido, Farber (1998) encuentra para Estados Unidos que la movilidad de los trabajadores entre empresas está influida por tres hechos estilizados: la mayoría de los nuevos empleos son de corta duración, las relaciones laborales de largo plazo son comunes y la probabilidad de que una relación laboral termine es decreciente con su antigüedad (Farber, 1998). Es decir, si bien, la evidencia empírica indica que muchas de las relaciones laborales alcanzan duraciones muy cortas (*employment spells*), la probabilidad de permanecer en el empleo resulta creciente a medida que transcurre el tiempo (Davis *et al.*, 2006). En efecto, estudios para Estados Unidos y algunos países europeos, muestran que, una vez superados los primeros 5 años de una relación laboral, es muy baja la probabilidad de desvinculación (Hall, 1982; Mertens, 1999).

Desde la perspectiva de los trabajadores, la relación inversa entre la movilidad laboral y la antigüedad ha sido abordada desde distintas perspectivas teóricas. Los modelos de capital humano postulan que las capacidades específicas que acumulan los trabajadores a medida que transcurre el tiempo en la empresa, es el factor que explica la menor probabilidad de desvincularse (menor movilidad) que se observa en los trabajadores más antiguos (Becker, 1962; Borjas, 1981; Mincer y Jovanovic, 1981). Por su parte, los modelos de elección ocupacional, concentrados en los nuevos trabajadores, argumentan que los asalariados, con diferentes capacidades y capital humano, cambian de ocupaciones para maximizar sus ingresos presentes y futuros (Robertson y Symons, 1990; Orazen y Mattila, 1986; Shaw, 1986; Miller, 1984 y Rosen, 1977).

Desde la perspectiva de las empresas, es posible observar sectores dentro de la organización donde el empleo es más estable y otros sectores con alta rotación de personal, aspectos que han sido explicados por la teoría de la segmentación del mercado laboral. Por un lado, la teoría de los mercados internos indica que las empresas protegen a un segmento limitado

2 Ese concepto se diferencia de la movilidad del empleo que se refiere a la creación y destrucción de puestos de trabajo originados en empresas que cierran, que nacen, o que permanecen en el mercado cambiando su tamaño medio.

de su fuerza de trabajo (*core*), asociado a los trabajadores profesionales<sup>3</sup> y gerenciales, mientras que el segmento secundario se asocia a trabajadores con un estatus ocupacional más bajo. Las empresas realizan esfuerzos para retener a los trabajadores que forman parte de ese segmento principal del empleo (*core*) desarrollando mercados de trabajo internos o *ladders* (carreras laborales dentro de las empresas) que desincentivan la movilidad externa voluntaria (Doeringer y Piore, 1971; Alexander 1974).

Por otro lado, se identifican diferentes segmentos del mercado de trabajo a partir de las condiciones, en cada economía, de la estructura productiva y del grado de institucionalidad de los mercados de trabajo, donde la movilidad laboral asume distintas intensidades y patrones, que pueden considerarse como regímenes diferentes (Burges y Rees, 1996, Schettkatt 1996; Lundmark 2004, Moscarini y Vella 2002). A manera de ejemplo, se pueden mencionar dos situaciones paradigmáticas y polares de regímenes de movilidad laboral. Por un lado, en países como Estados Unidos, Inglaterra y Alemania Occidental, se observan mercados de trabajo donde si bien prevalece el empleo de larga duración, coexisten relaciones laborales de largo plazo con un segmento de empleos volátiles, donde los trabajadores transitan principalmente dentro empleos formales (Farber, 1998; Mertens, 1999). Por otro lado, en países como Brasil y Argentina, también coexisten segmentos de empleo estable con otros inestables. En estos últimos la movilidad laboral es elevada, pero los trabajadores transitan principalmente hacia la exclusión del empleo asalariado registrado; la precariedad laboral o el desempleo (Paz, 2003; Araujo Guimaraes, 2004; Galiani y Hopenhayn, 2003; Castillo *et al*, 2005).

144

La heterogeneidad en el sistema productivo se deriva de un conjunto de factores tales como la tecnología, la estructura organizativa de las firmas, la naturaleza de la demanda del producto (poder de monopolio) y el grado de

sindicalización del empleo (Thomson, 2003). Desde este enfoque, Beck (1978) define los segmentos principal y periférico a partir de la relación entre el tipo de mercado del producto y la estructura industrial: el segmento principal (*core*), estaría dominado por empresas grandes que constituyen un sistema de producción oligopólico; que se diferencia de la periferia, caracterizada por empresas más pequeñas que operan en un ámbito (*environment*) más competitivo. En este sentido Berger y Piore, (1980) encuentran que las empresas que operan en mercados más estables (*core*) generan empleos más estables y que las empresas que enfrentan demandas inestables operan en el sector secundario del mercado de trabajo. (Thomson 2003). Otras formas de segmentación se definen por la baja probabilidad de supervivencia que tienen las empresas jóvenes, y la reasignación de recursos entre firmas con distintos niveles de productividad. Una parte sustantiva de la movilidad del empleo (involuntaria) resulta de la salida del mercado de empresas relativamente jóvenes siendo menor la destrucción en las empresas más antiguas. (Dunne, Roberts y Samuelson, 1988). Por otro lado, la movilidad de recursos entre firmas con diferentes niveles de productividad explica casi la mitad del crecimiento de la productividad de la industria manufacturera de Estados Unidos (Haltinwagner, Lane y Spletzer, 2000).

Los aportes de la teoría de la segmentación del mercado de trabajo se vinculan con la visión del neo estructuralismo latinoamericano. Desde esta perspectiva, se concibe la heterogeneidad estructural a partir de la coexistencia de sectores con diferenciales de productividad y dinamismo y de la presencia de sectores modernos integrados con la economía internacional pero con encadenamientos débiles hacia el resto de las actividades de la economía doméstica (Lavopa, 2005, 2007). La heterogeneidad del tejido productivo se traduce en un mercado de trabajo segmentado donde trabajadores con rasgos similares (nivel educativo, calificaciones) acceden a

3 Moscarini y Vella (2002) encontraron que, en el caso de Estados Unidos, la movilidad externa está inversamente relacionada con nivel educativo, con la edad y las obligaciones familiares..



condiciones laborales diferentes según el perfil de empresas donde se incorporan (Cimoli *et al.*, 2006; Porcile, 2009).

A partir de lo expuesto, se pueden identificar actividades económicas donde la movilidad laboral, de manera estructural, es más elevada. En términos generales, serían empresas que operan en mercados más inestables, presentan menor complejidad tecnológica y organizacional, demandan trabajadores con menores capacidades específicas, que arroja menor antigüedad promedio en sus plantillas de personal y posiblemente presenten también, un menor grado de sindicalización (Novick *et al.*, 2006; Castillo *et al.* 2006).

Entre las ramas de actividad la movilidad laboral varía de forma considerable, no sólo en su intensidad, sino también en la composición de las desvinculaciones según el peso que tienen los despidos o las renunciaciones. Entre las actividades con elevada movilidad, predominan las renunciaciones y el vencimiento de contratos a plazo. Este tipo de desvinculaciones se atribuyen al desgranamiento natural de las dotaciones de trabajadores (*worker attrition*). En este sentido, la evidencia empírica para Estados Unidos (Davis *et al.*; 2006) muestra que en las actividades productoras de bienes y la construcción las desvinculaciones se producen mayoritariamente por despidos mientras que, en el otro extremo, en las actividades culturales y comunitarias la mayoría de las desvinculaciones se producen por otras causas: renunciaciones y finalizaciones de contratos a término.

Estas diferencias entre ramas, que resultan de carácter estructural, tienen implicancias interesantes para la gestión de la fuerza de trabajo, la incidencia del desempleo y la respuesta de los desocupados a los *shocks* que afectan a las ramas de actividad. Cuando las tasas normales de desgranamiento laboral son elevadas, como en servicios comunitarios y culturales, los empleadores pueden responder más rápidamente a los *shocks* negativos de demanda, sin tener que despedir. Por el contrario, cuando las tasas de desgranamiento son bajas, como sucede en la industria, los *shocks* negativos de demanda llevan a mayores despidos. No resulta sorprendente encontrar mayor incidencia y duración en el desempleo

de las personas despedidas, en comparación con quienes que se desvinculan de manera voluntaria (Mincer, 1986, Davis *et al.*, 1996, Davis *et al.*, 2006).

Es decir, un empleador puede reducir de manera considerable su dotación de personal a lo largo de un período de varios meses, disminuyendo las nuevas contrataciones y apoyándose en el desgranamiento natural del empleo. Asimismo, puede expandir la cantidad de puestos de trabajo cubiertos a lo largo del tiempo asignando mayores recursos a retener personal, manteniendo estable la tasa de incorporaciones. En efecto, muchos de los ajustes que se desean hacer con respecto al tamaño de las plantillas se producen cambiando las políticas de reclutamiento y de retención del personal. Es importante reconocer este punto, para pensar la naturaleza de los ajustes de empleo que tienen lugar a nivel micro y la lógica de la gestión de personal que realizan los empleadores.

## ■ 2. La dinámica del empleo registrado durante las fases contractivas

En esta sección se presenta una breve caracterización de un período de 15 años —comprendido entre 1996 y 2010— que coincide con diferentes fases de un ciclo económico particularmente volátil, con dos regímenes económicos institucionales que dieron lugar a dinámicas productivas y de empleo muy diferentes entre sí.

El período estudiado se inicia en la década de los 90, con la implementación de un conjunto de políticas macroeconómicas inspiradas en el Consenso de Washington, que introdujeron modificaciones sustantivas en el entramado productivo. El diseño de estas políticas partía del supuesto de que este esquema permitiría alcanzar mayor eficiencia en la estructura productiva. No obstante, la dinámica económica del período estuvo signada por un tipo de integración que volvió a la economía particularmente vulnerable a las crisis financieras internacionales. En efecto, durante el período de convertibilidad el ciclo económico fue notablemente volátil marcando fases de crecimiento

(1991-1995 y 1996-1998) y etapas recesivas (1995 y 1998-2001). El saldo de este período fue un crecimiento moderado del producto y del empleo y un reducido aumento de la productividad, con fuertes diferencias en las fases mencionadas. Así, mientras el producto creció a una tasa anual del 1,5% entre 1993-2001, el empleo aumentó a una tasa del 1,3% anual y la productividad sólo el 0,2%.

La política cambiaria del período de Convertibilidad, que mantuvo una paridad constante con el dólar estadounidense, se reflejó en una importante suba en el costo de la mano de obra, desincentivando la expansión del empleo. Los elevados costos laborales en dólares y la tendencia a la reducción de los precios proveniente de la presión competitiva derivada de la apertura comercial con tipo de cambio bajo, incentivaron un sesgo ahorrador de mano de obra al cambio tecnológico, particularmente en la industria (Heyman y Kosacoff, 2000; Altimir y Beccaria, 2000). El marco institucional se orientó a flexibilizar las condiciones de contratación, despidos e indemnizaciones. Lejos de tener un impacto positivo sobre el empleo, estas medidas de política produjeron un mayor deterioro del mercado de trabajo y un significativo aumento de la tasa de desempleo.

A partir del año 1998 se inició una prolongada y profunda recesión que culminó a comienzos del 2002, con la devaluación de la moneda, el default de la deuda pública y el congelamiento de los depósitos bancarios. Luego de 2002, si bien la apertura comercial siguió siendo un elemento del modelo, la existencia de mayores grados de libertad para definir la política pública y el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo disminuyeron la vulnerabilidad externa (Maurizio *et al.*, 2009). Este nuevo período presenta algunas características diferentes respecto de la década de los '90. La implementación de un modelo económico, basado en la estimulación del mercado interno, con tipo de cambio competitivo impulsó procesos de sustitución de importaciones y la recuperación por parte del Estado de un conjunto de regulaciones vinculadas al mundo laboral —salario mínimo vital y móvil, diálogo social, negociación colectiva, instalación de la inspección del trabajo.

Como consecuencia, el tipo de crecimiento que se produjo en el período permitió detener el proceso de desindustrialización, a la vez que favoreció el aumento de la cantidad y calidad de empleos (Castillo *et al.*, 2007).

El período 2002–2008 fue particularmente favorable para la economía argentina que transitó una fase de crecimiento económico, a una tasa promedio del 8% anual. El contexto internacional reforzó este proceso ya que los términos favorables del intercambio permitieron alcanzar superávit comercial y fiscal en forma simultánea. Como consecuencia del nuevo modelo, el empleo total y el registrado crecieron a tasas del 4,2% y 9% anual, respectivamente. Esto permitió que, aproximadamente, 3,7 millones de personas se sumaran a la población ocupada y la mayoría de ellos en empleos asalariados registrados, quebrando la tendencia de la década anterior en la que el escaso crecimiento del empleo se caracterizaba por ser principalmente informal. Esto repercutió en la caída de 12 puntos de la tasa de informalidad que pasó del 49,6% al 36,1% en 2010 y en una reducción de la tasa de desempleo a un dígito. Las mejoras en el empleo se tradujeron rápidamente en reducciones de los niveles de pobreza indigencia, que si bien no alcanzaron los niveles de la década del '80 permitieron superar los efectos sociales de la crisis de 2001-2002. A diferencia de otros períodos, en esta etapa el crecimiento del producto y del empleo fue acompañado por una expansión en la productividad del empleo (2,6% entre 2003 y 2009) (Yoguel y Erbes, 2004; Frenkel y Rapetti, 2007).

Con el desplome de los mercados financieros en los principales países desarrollados en el último trimestre de 2008, se dio inicio a una de las fases recesivas de carácter global más graves desde la denominada Gran Depresión de 1930. No obstante, la crisis del año 2009 ha tenido un impacto leve en la economía argentina afectando el volumen y el precio de las exportaciones, la inversión en sectores como la construcción y la industria, y las ventas de bienes durables. Los efectos negativos fueron escasos en los indicadores generales del mercado de trabajo —las tasas de empleo, actividad y desempleo apenas se modificaron

durante la crisis—; no obstante, se verificó una reducción en la cantidad de puestos de trabajo asalariados registrados del sector privado.

Las fluctuaciones del ciclo económico que tuvieron lugar durante los últimos 15 años se reflejaron en la dinámica del empleo privado asalariado registrado de la Argentina. Diferenciándose de la dinámica del resto de las categorías ocupacionales, el empleo registrado sufrió pérdidas netas durante las etapas recesivas, con consecuencias negativas sobre la economía y la sociedad (Castillo *et al.*, 2002; Atorresi *et al.*, 2003).

Uno de los interrogantes a responder se relaciona con los procesos que explican la contracción del nivel de empleo. Si se trata de los despidos de trabajadores o, por el contrario, prevalecen en la economía otros mecanismos de adaptación. Para responder a este interrogante, se analiza la dinámica de los flujos laborales durante las dos últimas fases contractivas del empleo, identificando cuáles fueron las tendencias de las incorporaciones, desvinculaciones y despidos que explicaron las pérdidas de puestos de trabajo.

Durante el período comprendido entre 1996 y 2010 se observaron elevados niveles de rotación laboral que afectaron, en promedio en cada mes, al 10% del empleo asalariado registrado, lo que implica que mensualmente un 5% del total del empleo se desvinculó de sus trabajos para ser reemplazado por un número equivalente de nuevos trabajadores. La rotación disminuye en los períodos recesivos y se expande con el crecimiento cuando surgen mejores oportunidades laborales. También refleja, aunque de manera atenuada, los cambios del marco regulatorio: fue más elevada en los años de crecimiento de la década de los 90, cuando se aplicaba un régimen de "modalidades de contratación promovidas" que fomentaban la movilidad en el empleo, reduciéndose en dos puntos durante los años de crecimiento de la post convertibilidad. No obstante, a pesar de los cambios de contexto, la tasa de rotación se mantuvo en niveles elevados, durante el período estudiado.

A partir de la Encuesta de Indicadores Laborales, se pueden conocer las causas que originan las desvinculaciones de personal. En promedio, para el período 1995-2009, se observa que las desvinculaciones fueron el resultado de decisiones tomadas tanto por las empresas (43%) como por los trabajadores (51%). Por un lado, las renunciaciones de personal, que suelen estar motivadas por la posibilidad de acceder a mejores oportunidades laborales, crecen durante fases expansivas y se reducen en las fases contractivas cuando las alternativas ocupacionales escasean. Por su parte, las desvinculaciones decididas por las empresas se componen por: un 23% que responde a la finalización de contratos por tiempo determinado y un 18% a bajas ocurridas durante la vigencia del período de prueba. El sector de la construcción —con su marco normativo específico que admite la finalización del vínculo laboral sin pago de indemnización ante la finalización o la paralización de la obra— explica otro 19%. La suma de esas modalidades concentra un porcentaje de desvinculaciones decididas por los empleadores mayor (60%) que los despidos sin causa (27%), los despidos con causa son 12% restante.

Uno de los principales factores que explica la elevada rotación laboral es el corto período de duración de las nuevas contrataciones. El análisis de esta problemática<sup>4</sup>, basado en registros administrativos de la seguridad social, muestra que alrededor del 40% de los trabajadores que se incorpora al empleo formal en cada año se desvincula antes de finalizar el primer trimestre y cerca del 60% no alcanza a cumplir el primer año de antigüedad. Resultados similares pueden observarse en años como 1997, 2007 y 2009, caracterizados por contextos económicos, modelos productivos y marcos normativos diferentes<sup>5</sup>. Es elevado el número de trabajadores afectados por esta dinámica, lo que alcanza a explicar una parte sustantiva de la movilidad del empleo total. En efecto, durante el período 1996-2010, los asalariados con menos de un año de antigüedad

4 Modelo de supervivencia Kaplan Meyer.

5 Período para el cual se dispone de información.

representaron el 30% del total y concentraron el 60% de las desvinculaciones.

Esta dinámica de elevados niveles de desgranamiento<sup>6</sup> permite a algunos empleadores reducir la dotación de personal, sin recurrir al despido sin causa (evitando así sus costos), solamente reduciendo el número de incorporaciones —las cuales ya no serán suficientes para compensar las bajas que se producen estructuralmente en la economía—. Sin dudas, esta es una dinámica que difiere de la visión que pone el acento en los despidos.

Estas dinámicas de adecuación de los niveles de empleo parecen prevalecer durante las fases contractivas de los años 2001-2002 y 2008-2009. Los Gráficos 1 y 2 muestran, para ambos períodos, la interrelación entre la tasa de variación neta del empleo registrado y la evolución de los principales componentes que conforman los flujos laborales, durante el período de la fase contractiva. Así, en el primer y segundo gráfico de cada serie se describe la variación neta del empleo a partir de la evolución de las tasas de incorporaciones y desvinculaciones de personal, en el tercero se desagregan las bajas considerando si fueron decididas por las empresas o por los propios trabajadores; mientras que en el cuarto y último gráfico se descomponen las desvinculaciones impuestas por las empresas teniendo en cuenta si las mismas se encuadran en el despido sin causa o en el resto de las posibles causales de finalización de la relación laboral.

Entre los años 2001 y 2002, la Argentina atravesó por una de las crisis económicas más graves de su historia; durante ese período el Producto Bruto Interno se redujo un 15%, la tasa de desempleo alcanzó al 22% y más de la mitad de la población cayó por debajo de la línea de la pobreza. La crisis no fue sólo económica, sino también institucional, política y social.

En este contexto, se inició en el segundo trimestre de 2001 un proceso de destrucción sistemático de empleo que se extendió durante 19 meses; a lo largo del cual se verificó una

contracción del 13% en la cantidad de puestos de trabajo formales. En el Gráfico 4.1 se advierte cómo la tasa de variación neta se vuelve cada vez más negativa con el correr de los meses, alcanzando la contracción máxima entre septiembre de 2001 y marzo de 2002 (-1,1% en promedio).

En una primera etapa de la fase recesiva, la destrucción neta de empleo se debió tanto a la caída de las incorporaciones de personal como al crecimiento de las desvinculaciones. Aunque luego, en los meses posteriores, el volumen de bajas descendió a pesar de que la tasa de reducción mensual del empleo continuó muy elevada (superior al 0,6%). Finalmente, evaluando en promedio todo el período contractivo, la tasa de desvinculaciones alcanza un nivel similar al previo al inicio de la crisis; mientras que la tasa de incorporaciones registra un valor inferior al período anterior (0,9 puntos porcentuales con respecto a la media del año 2000). Un patrón similar presentan las desvinculaciones decididas por las empresas: crecieron durante siete meses, cuando se verificaron las retracciones de mayor intensidad y luego invirtieron su tendencia hasta el final de la recesión.

Pero el aspecto más destacado de este período es que, aún en el marco de una profunda crisis, los despidos sin causa siguieron siendo una variable de escasa incidencia en el comportamiento de las desvinculaciones totales y en la variación neta del empleo. Se advierte que la tasa de despidos crece levemente en los primeros meses de la fase contractiva (la tasa crece 0,1 punto porcentual durante el período), y luego muestra una evolución descendente. En cambio, son los otros componentes de las bajas decididas por las empresas, los que explican el crecimiento de las desvinculaciones en la primera fase de la crisis.

En el período 2008-2009, los procesos de ajuste del empleo fueron similares al período anterior; sin embargo, ambas etapas fueron sustantivamente diferentes en cuanto a la intensidad y la duración del período recesivo.

6 Las desvinculaciones de personal, de carácter permanente y sistemático a través de un proceso de “desgranamiento” de trabajadores es denominado en la literatura “worker attrition”.

Hacia finales del año 2008, la crisis internacional se transmitió a la economía argentina principalmente a través del comercio exterior —desaceleración de la demanda externa y caída temporal de los precios de las *commodities*. La caída en las exportaciones y en la inversión llevó a una brusca desaceleración del crecimiento económico, como resultado de ello, el producto bruto interno (PBI) pasó de registrar tasas de crecimiento del 8% a presentar un crecimiento del 0,9% en el 2009, mientras que el empleo asalariado privado formal, pasó de crecer a una tasa promedio del 9% entre los años 2003 y 2008, a contraerse un 1,8%.

La variación neta del empleo registrado inicia una tendencia negativa a partir de octubre de 2008, prácticamente en el mismo momento en que la actividad de la economía ingresa en una fase contractiva. A partir de entonces, se sumaron siete meses de descenso consecutivo del nivel de empleo (hasta mayo de 2009), alcanzando una pérdida total en la cantidad de puestos de trabajo de 1,8% con respecto al mes previo al inicio de esta etapa contractiva (septiembre de 2008).

La caída del empleo se debió, fundamentalmente, a que las incorporaciones de personal se fueron reduciendo hasta alcanzar un volumen menor a las desvinculaciones. Se advierte que cae progresivamente presentando un valor inferior a la tasa de desvinculaciones entre octubre de 2008 y mayo de 2009. Por su parte, las desvinculaciones también mostraron una tendencia descendente a lo largo de la etapa contractiva, aunque de menor intensidad.

La caída en las desvinculaciones durante la última crisis global se explica, por un lado, por el menor número de trabajadores que renunciaron a sus empleos. Los despidos sin causa mostraron un comportamiento levemente creciente durante la etapa analizada: se mantuvieron en el 0,4% en toda la fase expansiva (desde 2003 hasta 2008), pasa a 0,5% en abril de 2009 y se mantiene en ese valor hasta el final de la fase contractiva. El incremento de sólo 0,1 punto porcentual en este indicador refleja que el volumen de despidos creció moderadamente durante la crisis y que el impacto de este fenómeno en la variación neta del empleo terminó siendo muy acotado.

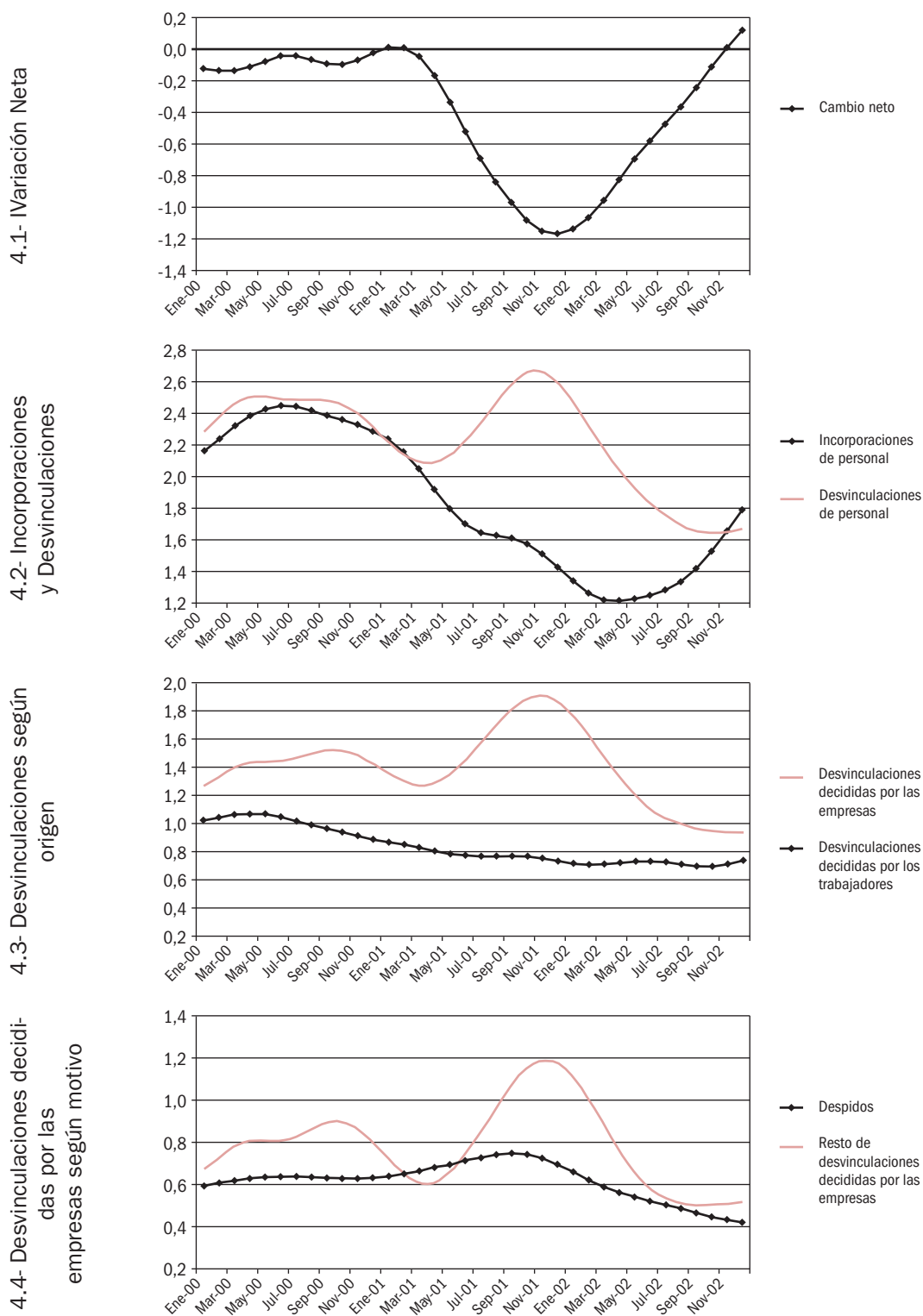
Es decir, el ajuste del empleo formal en ambas crisis siguió el patrón mencionado. El número de incorporaciones se convirtió en la principal variable que explicó el descenso del nivel total de empleo registrado; mientras que la cantidad de desvinculaciones decididas por las empresas y de bajas a través de despidos no se modificó significativamente con respecto a los niveles previos. Esto implica que ambas categorías tuvieron una incidencia muy limitada en la reducción neta de puestos de trabajo durante el período analizado. Es importante remarcar que no todas las crisis afectan del mismo modo al empleo registrado del sector privado. Las características de los procesos recesivos son relevantes para determinar el impacto en el nivel de empleo formal, pero tal vez ninguna más importante que la profundidad y la duración de la fase contractiva. Sin embargo, aunque el modo en que impactó la profunda crisis desatada entre 2001 y 2002 en el nivel de empleo registrado fue notablemente mayor a lo ocurrido en 2008-09, se ha verificado que el mecanismo de adaptación de la dinámica laboral tuvo características similares en ambos casos.

Otro aspecto notable de la dinámica del empleo privado registrado durante las recesiones es su rápida reacción a los cambios en el ciclo económico. La evolución mensual del empleo y del indicador de actividad económica muestra que ambas variables comienzan a decaer en el mismo trimestre (segundo trimestre de 2001 y cuarto trimestre de 2008, respectivamente).

La simultaneidad observada entre el descenso de la actividad económica y el empleo resulta difícil de explicar desde la perspectiva que considera al despido como la principal explicación de los procesos de contracción del empleo, ya que los empleadores podrían utilizar medidas vigentes, que demoran los despidos incausados como la reducción de jornadas laborales o las suspensiones. Por el contrario, la prevalencia de procesos de adecuación de dotaciones de personal basadas en la reducción de las incorporaciones explicaría por qué las barreras a la destrucción del empleo tienen alcances acotados y el ajuste en el nivel de empleo se produce al inicio de las

**Gráfico 1**

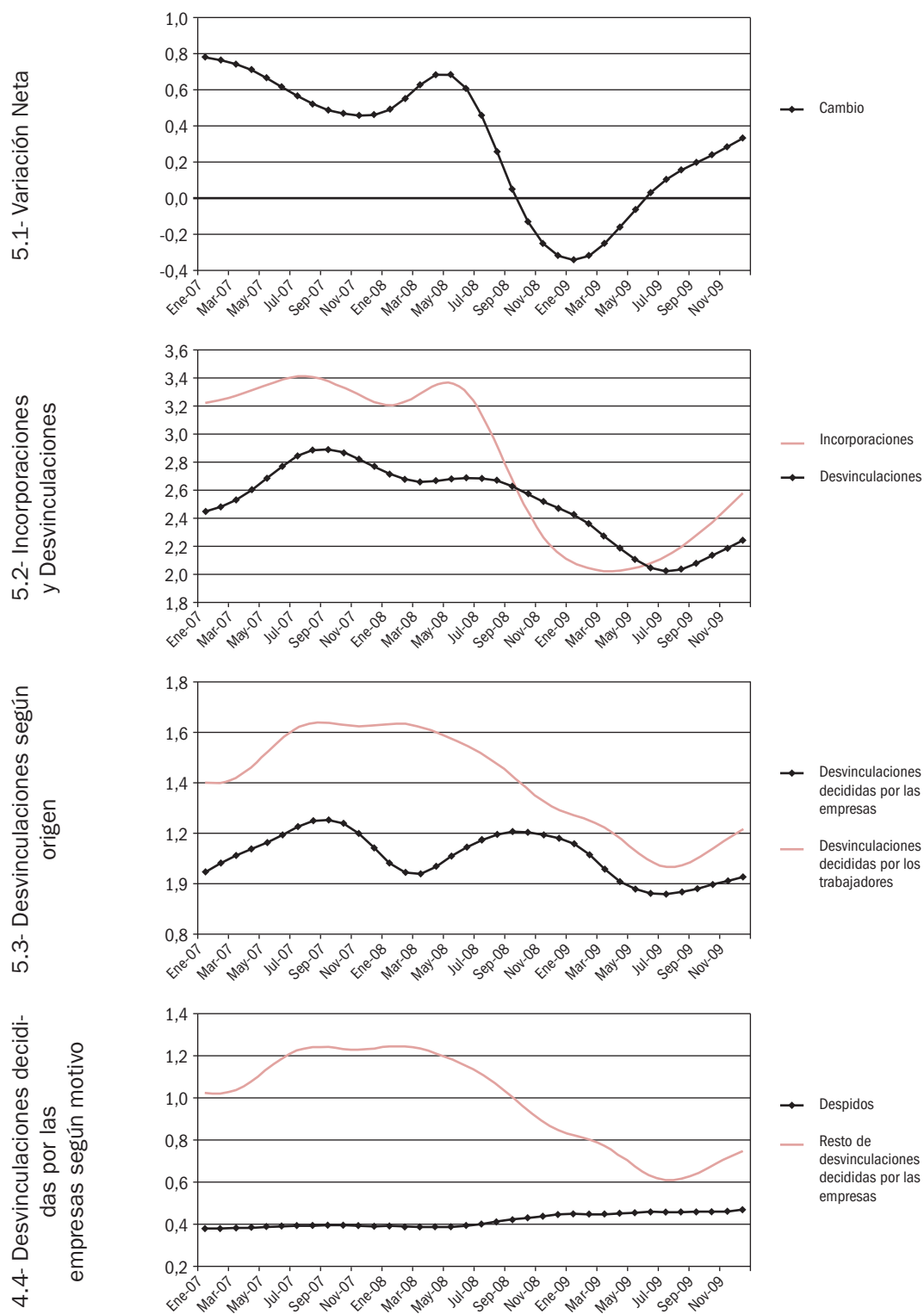
Dinámica del empleo registrado del sector privado durante la fase contractiva 2001 / 2002. Tasas específicas en relación con la dotación de empleo inicial.



Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, sobre la base de EIL y OEDE.

## Gráfico 2

Dinámica del empleo registrado del sector privado durante la fase contractiva 2008 / 2009. Tasas específicas en relación con la dotación de empleo inicial.



Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, sobre la base de EIL y OEDE.

fases de contracción de ventas y producción, acentuando el nexo entre la retracción de la actividad económica y el ingreso de los hogares, profundizando las crisis.

### ■ 3. Heterogeneidad estructural: regímenes de movilidad laboral

La heterogeneidad de la estructura productiva y la consecuente existencia de diferentes planos de segmentación al interior del empleo asalariado registrado es otro aspecto central que integra este diagnóstico. A pesar de haber comprobado que el mecanismo de adaptación del empleo basado en el desgranamiento laboral es más frecuente, esta conclusión no implica que ni todas las empresas, ni en todos los sectores productivos ni en todas las categorías de trabajadores, la contracción del empleo sea similar. La heterogeneidad permite la convivencia de diferentes regímenes de movilidad laboral.

La evidencia muestra que la intensidad de la rotación laboral es profundamente heterogénea al interior de la estructura productiva. Si bien en numerosos sectores la movilidad laboral es acotada, son las actividades económicas y los estratos de tamaño de empresas con elevada rotación los que explican mayormente la configuración de elevada movilidad que prevalece en el total del empleo registrado del país.

En efecto, en el 25% de los sectores más estables la rotación es menor al 5% cuando la rotación promedio del empleo asalariado registrado ronda el 10%. Por el contrario, en el 25% de los sectores más inestables la rotación supera el 12% (la mediana es 8%). Esta distribución se mantiene más o menos estable a lo largo del período de 15 años para los cuales se cuenta con información<sup>7</sup>.

Se construye una taxonomía clasificando las ramas de actividad y de tamaños de

empresas en cuatro categorías o regímenes de intensidad de movilidad laboral. De esta manera, el régimen de movilidad laboral bajo, que concentra el 21% del empleo está conformado por ramas y estratos de tamaño con rotación inferior al 5%. El régimen de movilidad media baja representa al 18% del empleo y se define por una tasa de rotación menor al 8%. Por su parte, los regímenes de movilidad media alta (28% del empleo) y alta (33% del empleo) se definen por tasas de rotación superiores al 8% y al 12% respectivamente.

Un detalle de las ramas de actividad y de los estratos que componen cada régimen de movilidad se presenta como un anexo de este documento. No obstante, a manera ilustrativa, se puede indicar que las empresas que conforman los regímenes de mayor movilidad pertenecen al sector agropecuario, comercio y servicios empresariales. También se encuentran en esos regímenes los segmentos de microempresas de casi todas las ramas. Por su parte, el régimen de baja movilidad reúne firmas relativamente más grandes, del sector industrial, intensivas en capital y tecnología (Ver anexo Regímenes de Movilidad Laboral).

Un primer aspecto que diferencia las dinámicas laborales de las empresas de los distintos regímenes es la posibilidad de utilizar estrategias basadas en el desgranamiento laboral para adecuar las dotaciones de personal en contextos de cambios en el ciclo económico. En los regímenes de alta movilidad este mecanismo de ajuste constituye una práctica habitual mientras que en los de baja movilidad la posibilidad de desarrollar ese tipo de procesos está más limitada.

Otra diferencia es la sensibilidad del empleo ante las diferentes fases del ciclo económico. Mientras que en los regímenes de movilidad alta los ajustes se dan de manera pronunciada y "casi automática", en los regímenes de movilidad baja los ajustes son lentos y acotados (*labour hoarding*) ya que

7 Los distintos marcos teóricos presentados en la segunda sección de este documento, brindan elementos para explicar la configuración heterogénea observada. Aspectos microeconómicos tales como los diferenciales de productividad, inserción internacional, estructuras de mercado, intensidad tecnológica, requerimientos de capacitación del personal, grado de modernidad, tamaño y antigüedad de las firmas, entre otros, dan lugar a diferentes planos de segmentación de los mercados de trabajo, que se vinculan con las condiciones laborales, entre ellas, la movilidad de los trabajadores.



las desvinculaciones tienen mayores costos de salida en términos de despidos y de pérdidas de competencias laborales.

En efecto, durante las dos últimas fases contractivas se comprueba esta relación: las empresas con elevada movilidad redujeron en mayor medida el nivel de empleo que las firmas que presentan en forma habitual una menor rotación laboral. En la profunda crisis verificada entre 2001 y 2002, la contracción del empleo promedio alcanzó al 6,4% en las empresas de baja movilidad y al 12,1% en las firmas de alta movilidad<sup>8</sup>. Asimismo, durante la última fase desatada por la crisis internacional (2008/09), el nivel de empleo cayó en promedio 0,6% en las empresas de baja rotación y 4,2% en las firmas de rotación elevada.

En el segmento de baja rotación la participación de los despidos en el total de las bajas es siempre más elevada que en las firmas de elevada movilidad, pero durante las fases contractivas, dicha proporción crece aún más en el primer grupo que en el segundo. En efecto, se muestra que en las dos últimas fases contractivas (2001-2002 y 2008-2009), el crecimiento relativo de los despidos en el total de las desvinculaciones es más significativo en las empresas de baja movilidad.

Existe una parte del sistema productivo que presenta un comportamiento distinto, más afín a la visión tradicional del proceso de ajuste del empleo. En estos casos, las firmas cuentan con planteles relativamente estables en el mediano y largo plazo, y frente a un eventual escenario de contracción de las ventas y la producción es probable que decidan sostener los niveles de empleo, tal vez recurriendo a la reducción de las jornadas laborales o las suspensiones. Si la crisis se extiende o se profundiza estas empresas eventualmente tendrán que contraer sus niveles de empleo utilizando en mayor medida el despido incausado.

## ■ 5. Conclusiones

El análisis de los flujos de trabajadores mostró, de forma estructural para los 15 años estudiados, una elevada movilidad laboral. En efecto, todos los meses una proporción relevante de trabajadores con empleos registrados se desvinculan de las empresas (desgranamiento) y son inmediatamente reemplazados por un porcentaje similar de trabajadores que se incorporan a las firmas, aunque mayoritariamente, para permanecer en el empleo por períodos breves (60% de los incorporados son reemplazados por otros nuevos empleados antes de cumplir un año).

La identificación de este fenómeno es determinante para comprender el mecanismo a través del cual las empresas ajustan el nivel de empleo durante las fases recesivas. La elevada movilidad permite adecuar las dotaciones en períodos recesivos, sin necesidad de tomar medidas como incrementar las desvinculaciones o despidos. Así, durante las fases contractivas es habitual que la cantidad neta de empleos registrados descienda debido a la contracción en la cantidad de altas de personal, que ya no son suficientes para reponer las desvinculaciones que se producen estructuralmente en la economía. En las dos últimas crisis (muy diferentes entre sí) se ha observado que los despidos crecen pero levemente y siempre representan una proporción acotada del total de las desvinculaciones.

No obstante esta elevada movilidad, en la estructura productiva argentina conviven segmentos de empresas diferenciados por su comportamiento frente al empleo. Las empresas de alta movilidad, donde el desgranamiento de trabajadores y su reemplazo por otros es una práctica habitual (estructural), y las empresas de baja movilidad, donde los ajustes de las dotaciones de empleo se producen a partir de despidos de personal

8 Considerando las variaciones interanuales en los trimestres en los que cayó el empleo durante la extensión de la crisis (entre el tercer trimestre de 2001 y el cuarto trimestre de 2002).

estable. Es evidente que el segmento de alta movilidad determina la dinámica laboral del empleo registrado y el mecanismo de ajuste dominante durante las fases recesivas.

La elevada sensibilidad del empleo a los cambios en el ciclo económico fundamenta la necesidad de intervenir activamente aplicando políticas laborales de amplio alcance y cobertura. La existencia de las dinámicas de adecuación del empleo formal que surgen de la evidencia analizada introduce elementos relevantes para el diseño e implementación de esas medidas.

Este diagnóstico mostró que las políticas orientadas a contener los despidos y a atender a las personas despedidas operan sobre algunas de las causas que determinan la contracción del empleo. Estas políticas no tendrán una elevada incidencia sobre las dinámicas que explican la mayor parte de la destrucción de puestos de trabajo en las fases recesivas, ni cobertura sobre la mayoría de las personas que resulten desplazadas del empleo. También se explica la baja cobertura del seguro por desempleo contributivo, que brinda protección económica a los trabajadores despedidos (con una serie de otras restricciones). Por su parte, las políticas que brindan asistencia económica

a desempleados, sin estar condicionadas por despidos incausados, tendrán una mayor cobertura sobre los trabajadores afectados por las fases recesivas.

Por otro lado, las políticas dirigidas a contener los despidos resultan relevantes en las empresas de baja movilidad laboral. Como se señaló, estas empresas no cuentan con rotación estructural para reducir sus respectivas dotaciones de personal, por lo cual si las mismas enfrentan problemas económicos recurrirán al despido de trabajadores como alternativa para sostenerse en operaciones.

Finalmente, teniendo en cuenta que una de las principales causas que da origen a la caída del empleo en las recesiones es la contracción del volumen de incorporaciones de personal, la promoción de contrataciones constituye un pilar para la preservación del nivel de ocupación. No obstante, esta política no puede aplicarse de manera aislada de un conjunto de políticas macroeconómicas anti cíclicas que sostengan la demanda agregada. Esto se debe a que es poco probable que las políticas laborales puedan estimular de algún modo las incorporaciones de personal, en un contexto de actividad económica muy deprimido.

## ■ Anexo I: regímenes de movilidad laboral

La intensidad de la rotación laboral es profundamente heterogénea al interior de la estructura productiva, resultando posible identificar segmentos del tejido empresarial, claramente identificables, donde la movilidad laboral presenta grados de intensidad diferentes. Si bien en numerosos sectores del tejido productivo la movilidad laboral es acotada, son los sectores con elevada rotación los que explican la configuración de elevada movilidad que prevalece en el total del empleo registrado del país.

Esos segmentos, se vinculan con diferentes estructuras de mercado, complejidad tecnológica, requerimientos de capacitación del personal, tamaño y la antigüedad de las firmas, barreras a la entrada de nuevas empresas, tasas de empresarialidad, probabilidad de supervivencia de los nuevos negocios, entre otros aspectos de los distintos regímenes de organización industrial.

A partir del indicador de tasa de rotación excedente, promedio para el período 1997-2010, de los diferentes subsectores —definidos a partir de las combinaciones de ramas de actividad y de estratos de tamaño de las

firmas— se identifican cuatro regímenes de movilidad laboral: alta, media alta, media baja y baja.

Estos regímenes de movilidad laboral se diferencian por las estrategias utilizadas por las empresas para ajustar la dotación de personal. Por un lado, en las empresas que pertenecen al régimen de elevada movilidad donde el desgranamiento de trabajadores y su reemplazo por otros es una práctica habitual. Este grupo está conformado por empresas del sector agropecuario, el comercio, los servicios empresariales, entre otros. Por el contrario, el régimen de baja movilidad está conformado por firmas relativamente más grandes, intensivas en capital y tecnología.

$$TRE = TR - ABS(CN)$$

$$TR = TI + TD$$

$$CN = TI - TD$$

Donde:

TRE: Tasa de rotación excedente

TR: Tasa de rotación

CN: Cambio neto en el empleo

TI: Tasa de incorporaciones

TD: Tasa de desvinculaciones

Rama de actividad	Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro
Agricultura y ganadería	4	4	4	4
Silvicultura, extracción de madera	4	3	4	4
Pesca y actividades relacionadas con la pesca	4	4	4	4
Extracción de petróleo crudo y gas natural	1	1	3	4
Extracción de minerales metalíferos	1	3	4	4
Explotación de otras minas y canteras	1	2	3	3
Alimentos	3	3	3	3
Tabaco	4	3	4	4
Productos textiles	1	1	2	3
Confecciones	2	2	3	4
Cuero	1	1	2	3
Madera	1	2	2	3
Papel	1	1	1	3
Edición	1	1	2	2
Productos de petróleo	1	1	1	2
Productos químicos	1	1	2	2
Productos de caucho y plástico	1	1	1	2
Otros minerales no metálicos	1	2	2	2
Metales comunes	1	1	2	3
Otros productos de metal	2	2	2	3
Maquinaria y equipo	1	1	2	3
Maquinaria de oficina	2	3	3	4
Aparatos eléctricos	1	2	2	3
Radio y televisión	3	2	1	2
Instrumentos médicos	1	1	1	2
Automotores	1	1	1	2
Otros equipo de transporte	2	3	4	4
Muebles	1	2	2	2
Reciclamiento de desperdicios y desechos	1	2	3	4
Electricidad, gas y agua	1	1	1	1
Captación, depuración y distribución de agua	1	1	1	1
Construcción	4	4	4	4
Vta y reparación de vehículos. vta por menor de combustible	2	2	2	2
Comercio al por mayor	3	3	2	3
Comercio al por menor	2	3	3	3
Servicios de hotelería y restaurantes	4	4	4	4
Transporte ferroviario y automotor y por tuberías	1	2	3	4
Transporte marítimo y fluvial	4	3	4	3
Transporte aéreo de cargas y de pasajeros	4	1	2	3
Manipulación de carga, almacenamiento y depósito	4	4	3	3
Correos y telecomunicaciones	1	3	3	4
Intermediación financiera y otros servicios financieros	1	2	2	2
Seguros	3	1	2	2
Servicios auxiliares a la actividad financiera	2	2	2	2
Servicios inmobiliarios	4	3	3	3
Alquiler de equipo de transporte y de maquinaria	2	3	4	4
Actividades de informática	3	3	3	4
Investigación y desarrollo	2	2	3	3
Servicios jurídicos, contables y otros servicios a empresas	4	4	4	4
Agencias de empleo temporario	4	4	4	4
Enseñanza	2	3	3	4
Servicios sociales y de salud	1	1	2	2
Eliminación de desperdicios	1	2	3	4
Servicios de organizaciones empresariales	1	1	1	2
Cinematografía, radio y televisión	3	4	4	3
Servicios n.c.p.	3	4	4	4

## ■ Referencias bibliográficas

- Alexander, A. (1974) "Income, Experience, and the Structure of Internal Labor Markets", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 88, February 1974, Oxford University Press.
- Araujo Guimarães, N. (2004) Transições ocupacionais e representações sobre a procura de trabalho. Comparando mercados de trabalho sob distintos regimes de welfare (São Paulo, Paris e Tóquio), documento presentado en el Seminario Análise sociológica dos fenómenos económicos, Caxambu.
- Atorresi, P.; Berhó, f.; Zelarayan, J. (2006) "Encuesta de indicadores laborales: tres años de crecimiento del empleo privado formal", Serie *Trabajo, Ocupación y Empleo*, N° 5, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, MTEySS (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social), Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Beck, E.; Horan P.; Tolbert, Ch. II (1978) "Stratification in a dual economy: a sectoral model of earnings determination", *American Sociological Review*, vol. 43 N° 5, American Sociological Association, octubre 1978, Washington D.C.
- Gary, B. (1962) "Investment in human capital: a theoretical analysis", *Journal of Political Economy*, vol. 70 N° 5, The University of Chicago Press, octubre 1962, Chicago.
- Berger, S.; Piore, M. (1980) *Dualism and discontinuity in industrial societies*, Cambridge University Press.
- Borjas, G. (1981) "Job Mobility and earnings over the life cycle", *Industrial and labor relations Review*, vol. 34, N° 3, Cornell University.
- Burgess, S.; H. Rees (1996) "Job tenure in Britain 1975-1992", *The Economic Journal*, N° 106, Blackwell Publishing, Oxford, Reino Unido.
- Castillo, V.; E. Ferlan; Filippo, A.; Rojo, S.; Yoguel, G. (2005) Patrones básicos de la rotación de firmas en Argentina hacia el final de la convertibilidad, Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, MTEySS (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social), documento de trabajo, Buenos Aires.
- Castillo V., Rivas D., Rojo S. y Rotondo S. (2006). "La creación de nuevas empresas durante la etapa post-convertibilidad (2003-2005): impacto sobre el empleo asalariado registrado". Serie Estudios N° 5 *Trabajo, ocupación y empleo*. Salarios, empresas y empleo 2003-2006. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Buenos Aires, septiembre 2006.
- Castillo, V.; Maffioli, A.; Monsalvo, A.; Rojo, S.; Stucchi, R.; (2010) Can SME Policies Improve Firm Performance? Evidence from an Impact Evaluation in Argentina, OVE Working Papers 0710, Inter-American Development Bank, Office of Evaluation and Oversight (OVE), diciembre de 2010.
- Cimoli, M. Porcile, G., Primi A. y Vergara S., (2006) "El cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnológica en América Latina". En Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina. CEPAL, Santiago de Chile.
- Davis, S.; Faberman, J.; Haltiwanger, J. (2006) "The Flow Approach to Labor Markets: New Data Sources and Micro-Macro Links", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20 N° 3 pp. 3-26, American Economic Association, Abril 2006.
- Davis, S.; Haltiwanger J.; Schuh, S. (1996) *Job Creation and Destruction*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Doeringer, P.; M. Piore (1971) *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Heath Lexington Books, Lexington, Massachusetts.
- Dunne T.; Roberts M.; Samuelson L. (1988) "Patterns of firms entry and exit in U.S. manufacturing industries", *RAND Journal of Economics*, vol. 19 N° 4, Winter 1988, Santa Monica, California.
- Farber, H. (1998) Mobility and Stability: the Dynamics of Job Change in Labor Market, Working Paper, N° 400, Princeton University, junio 1998, Princeton.
- Galiani, S.; Hopenhayn, H.A. (2003) Duration and risk of unemployment in Argentina, *Journal of Development Economics*, vol. 71 N° 1, Amsterdam, Elsevier, junio 2003.
- Hall, R. (1982) "The importance of lifetime jobs in the U.S. economy", *American Economic Review*, vol. 72 N° 4, American Economic Association, septiembre, Nashville, Tennessee.
- Haltiwanger, J.; Lane, J.; Spletzer, J. (2000) Wages, Productivity and Dynamic Interaction of Businesses and Workers, NBER Working Papers N° 7994, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Lavopa, A. (2005) "Heterogeneidad estructural y segmentación del mercado de trabajo, evidencias para el caso argentino durante el período 1991 - 2004". 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET (Asociación Argentina de Especialistas de Estudios del Trabajo).

- Lundmark, M.; Power, D. (2004) "Working through knowledge pools: labour market dynamics, the transference of knowledge and ideas, and industrial clusters", *Urban Studies*, vol. 41 N° 5/6, Taylor and Francis, Londres.
- Mertens, A. (1999) Job Stability Trends and Labor Market (Re-) Entry in West Germany 1984-1997, Sonderforschungsbereich 373, Discussion Paper 60-1999, Humboldt-University, Berlin.
- Miller, R. (1984) "Job matching and occupational choice", *Journal of Political Economy*, vol. 92 N°6, University of Chicago Press, diciembre 1984.
- Mincer, J. (1986) "Wage Changes in Job Changes", *Research in Labor Economics*, vol. 8A, pp. 171-97.
- Mincer, J.; Jovanovic, B. (1981) "Labor Mobility and Wages" en Sherwin Rosen (ed.), *Studies in Labor Markets*, University of Chicago Press.
- Moscarini, G.; Vella, F. (2002) Aggregate worker reallocation and occupational mobility in the United States 1971-2000, Universidad de Yale, documento de trabajo, Yale.
- MTEySS. (2011) *Trabajo y Empleo en el Bicentenario: Cambio en la dinámica del empleo y la protección social para la inclusión. Período 20003-2010*, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS); Buenos Aires, Argentina.
- Novick M.; Castillo V.; Rojo S.; Yoguel, G. (2006) "La movilidad laboral en Argentina desde mediados del decenio de 1990: el difícil camino de regreso al empleo formal", *Revista de la CEPAL*, N° 89, Santiago de Chile, agosto 2006.
- OEDE (2011) "Dinámica del Empleo y Rotación de Empresas"; Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE), Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS); 1° Trimestre 2011, Buenos Aires, Argentina.
- Orazen, P.; Mattila, P. (1986) "Occupational entry and uncertainty: males leaving high school", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 68 N°2 pp. 265-273, MIT Press, mayo 1986.
- Paz, J. (2003) Transiciones en el mercado de trabajo y protección laboral en la Argentina, documento presentado en el Seminario taller Historias laborales y frecuencias de aportes al sistema de seguridad social, Oficina Internacional del Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires, 20 de marzo de 2003.
- Porcile, G. (2009) "Heterogeneidad estructural y desarrollo". Documento de trabajo 1: Proyecto Desarrollo Inclusivo. CEPAL.
- Robertson, D. y Symons, J. (1990) "The occupational choice of british children", *The Economic Journal*, vol. 100 N° 402, septiembre 1990.
- Rojo S. (2005) "El impacto de la nueva fase de crecimiento en el empleo y en las empresas (2003-2004)" en Serie Estudios N° 1 *Trabajo, ocupación y empleo*. Estudios 2004. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social . Buenos Aires, abril 2005.
- Rosen, S. (1977) "Human capital: a survey of empirical research", *Research in Labor Economics*, vol 1.
- Schettkat, R. (1996) "Flows in labor market: concepts and international comparative results", en R. Schettkat (comp.), *The Flows of Labour Markets*, Routledge. Londres.
- Shaw, K. (1986) "Occupational change, employer change and the transferability of skills", *Southern Economic Journal*, vol. 53 N° 53, Southern Economic Association, enero 1986.
- Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (2004) "Encuesta de Indicadores Laborales: dos años de crecimiento del empleo (octubre de 2002 – octubre de 2004)", Serie *Trabajo, ocupación y empleo*, N° 1, Subsecretaria de Programación Técnica y Estudios Laborales, MTEySS (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social), Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Thomson, E. (2003) "Segmented Labour Markets: A Critical Survey of Econometric Studies", Caledonian Business School Working Paper Series, N° 36, Glasgow, Caledonian University.

# Las vicisitudes de la inclusión laboral en los albores del siglo XXI: trayectorias ocupacionales y desigualdades sociales entre jóvenes<sup>1</sup>

Orlandina de Oliveira y Minor Mora Salas\*

## ■ Introducción

La educación es considerada, en la actualidad, como un factor estratégico del desarrollo y uno de los principales campos de intervención de la política pública para fomentar una mayor igualdad de oportunidades. Alcanzar un alto nivel de escolaridad goza de un amplio reconocimiento social. Se considera que esta condición constituye una llave para acceder a empleos situados en las posiciones altas de la pirámide ocupacional y, por medio de ellos, a una vida digna, libre de privaciones severas, incertidumbres laborales y trayectorias ocupacionales exitosas. La educación aparece, en esta perspectiva, como un ámbito con potencial para el abatimiento de las desigualdades sociales de origen.

Empero, estas expectativas pueden no verse satisfechas para el conjunto de personas jóvenes que logran culminar sus estudios universitarios. Los cambios sociales desencadenados por las políticas de liberalización económica, privatización y apertura comercial, así como las prácticas de flexibilización de los procesos productivos y de las relaciones laborales, adoptadas por las empresas, han generado nuevas situaciones de mercado. Estas no siempre asignan recompensas altas y homogéneas al logro educativo. Por el contrario, pueden distribuir de manera diferencial las

oportunidades laborales, tanto para acceder a empleos de calidad como para ingresar en rutas ocupacionales profesionalizantes.

En México se ha constatado que la insuficiente creación de nuevos puestos de trabajo de calidad, aunado al deterioro de los existentes, contribuye a que las personas jóvenes enfrenten serias dificultades para conseguir un empleo de calidad<sup>2</sup> (Burgos, 2008; Hernández Laos, 2004; Muñoz Izquierdo, 2006). Esta situación termina generando, para un amplio contingente de jóvenes, trayectorias laborales caracterizadas por la inestabilidad, la desprotección social y los bajos salarios (Mora Salas y Oliveira, 2009; Navarrete, 2001; Pérez Islas y Urteaga, 2001).

Contrario a lo que se podría suponer, los sectores con un alto nivel de escolaridad no escapan a esta problemática (Burgos, 2008; Muñoz Izquierdo, 2001; Rodríguez y Leyva, 2004). Sus niveles de desempleo son más elevados y la proporción de jóvenes graduados que laboran en ocupaciones no relacionadas con su nivel y área de especialización es considerable (Hernández Laos, 2004; Muñoz Izquierdo, 2006).

Los estudios disponibles muestran que algunas carreras se enfrentan a un mercado laboral saturado en tanto que otras —como las de orientación ingenieril o tecnológica— parecen estar mejor apertrechadas para

159

\* Universidad San Pablo. Departamento de Sociología y Centro de Estudios de la Metrópoli/CEBRAP.

1 Este artículo está publicado en la revista *Estudios sociológicos* XXX, vol.88, 2012. México

2 Se entiende por empleo de calidad aquel que proporciona ingresos suficientes para atender las necesidades básicas, brinda seguridad y estabilidad laboral y da acceso a un conjunto de prestaciones sociales básicas que contribuyen a mejorar las condiciones de vida de las personas.

responder a las demandas de una economía crecientemente globalizada, dando lugar a un proceso de valoración/devaluación diferenciada de los estudios universitarios (Muñoz Izquierdo, 2006; Burgos, 2008; De Ibarrola, 2009).<sup>3</sup>

Lo anterior no implica desconocer la importancia de los estudios universitarios para acceder a empleos de calidad y carreras laborales promisorias. El argumento esbozado indica que el potencial de inclusión laboral de este tipo de escolaridad no es homogéneo. Su fuerza integradora varía de acuerdo con el valor conferido a las diferentes profesiones en el contexto del nuevo modelo económico. Cuanto más importantes resultan los conocimientos, habilidades, destrezas y competencias de los profesionales en este tipo de mercados, mayores serán sus oportunidades de acceder a empleos de calidad y trayectorias profesionales prósperas. Al contrario, aquellas carreras que no gozan de un reconocimiento favorable en el mercado tendrán proclividad a generar formas de inserción que oscilan entre la precariedad y la exclusión laboral. Sin embargo, el factor educativo no actúa aislado. Su imbricación con otros factores sociales contribuye a que el potencial integrador de la educación superior pueda incrementarse o contrarrestarse.

Para indagar lo anterior, estudiamos la trayectoria laboral de 30 jóvenes profesionistas ya graduados. Se trata de jóvenes (14 hombres y 16 mujeres) cuyas edades oscilan de 23 a 35 años<sup>4</sup>, habían estudiado diversas carreras —ingenierías, empresariales, sociales, humanidades—, se encontraban trabajando en el momento en que fueron entrevistados (2008) y cuyos orígenes sociales son heterogéneos —padres profesionistas, empresarios, pequeños comerciantes, técnicos y obreros.<sup>5</sup>

Estos jóvenes residen en Monterrey, Oaxaca y Distrito Federal, lo que nos permite valorar la importancia de contextos socioespaciales y sociolaborales diferenciados en la inserción profesional. Análisis estadísticos previos han mostrado la relevancia de estos factores en el estudio de las condiciones de trabajo de jóvenes y adultos (Oliveira, 2006; Mora Salas y Oliveira, 2010; García, 2009).

Las historias de vida de estos 30 jóvenes profesionales constituyen una base de datos cualitativos de carácter longitudinal de fundamental importancia para analizar sus trayectorias familiares, educacionales y ocupacionales. Con este material nuestra intención no es hacer generalizaciones empíricas sino más bien proponer un modelo analítico, derivado del estudio de las historias de vida y de investigaciones previas, que contribuya a entender cómo las articulaciones de factores estructurales, institucionales y socioindividuales propician o constriñen el papel de la educación superior y cómo un mecanismo de inclusión laboral en empleos de calidad.

A partir de las modalidades de participación en el mercado laboral de estos jóvenes elaboramos una tipología de inserción laboral, la cual es resultado de la combinación de dos dimensiones. Por un lado, las condiciones laborales que califican a la ocupación actual, y por otro, la valoración que realizan las personas entrevistadas con respecto a estos trabajos y a sus trayectorias laborales.

Posteriormente, mediante la utilización del modelo analítico propuesto, se regresa a cada uno de los diferentes tipos de inserción laboral para mostrar cómo se da la articulación y acumulación de ventajas y/o desventajas sociales a lo largo de las vidas de los jóvenes que comparten una misma modalidades de

3 Para un análisis detallado sobre la distribución de profesionales según áreas de conocimiento y su inserción en el mercado de trabajo consúltese ANUIES, 2003 y Hernández Laos y Hernández, 2009.

4 Cinco de los casos tienen entre 30 y 35 años. Aunque podría pensarse que quienes están en este rango de edad ya no pertenecen a la categoría de jóvenes, su presencia en el análisis nos permite analizar en qué grado las dificultades de inserción son el resultado de la poca experiencia laboral postgraduación o incluso se mantiene cuando ya la trayectoria laboral es considerable.

5 Se trata de un subgrupo de jóvenes que forma parte de una muestra no probabilística de 185 jóvenes de 15 a 35 años de diferentes estratos sociales, grupos de edad y sexo, entrevistada en el marco de un proyecto de investigación en curso sobre transición a la vida adulta y desigualdades sociales en México, a cargo de los autores.



participación en el mercado de trabajo. Para ello se documenta cada situación a partir de la selección del caso ejemplar dentro de cada tipo a efectos de introducir un conjunto de testimonios que dan contenido empírico al análisis.

En cuanto a las ciudades, debe indicarse que Monterrey cuenta con una población de un poco menos de 4 millones de habitantes y está ubicada en la región Noreste del país. Históricamente se desarrolló como uno de los polos de mayor dinamismo industrial, ofreciendo más y mejores empleos y atrayendo población de otras entidades de la Federación. En el imaginario social regiomontano la ética del trabajo ocupa un lugar de primer orden.

La ciudad de Oaxaca, por su parte, está habitada por cerca de 500 mil habitantes, se encuentra en el sureste mexicano, caracterizándose por ser la capital política de un Estado expulsor de población —hacia otras regiones del país y a Estados Unidos de América desde mediados del siglo pasado. Este centro urbano sobresale por ofrecer menos y peores empleos en comparación con las otras dos ciudades estudiadas. Uno de los rasgos que distingue a esta ciudad es su abundante riqueza cultural, expresada en una multiplicidad de prácticas sociales que muestra el sincretismo cultural propio de la entidad.

Por su parte, el Distrito Federal, principal centro económico y capital política del país, tiene casi 9 millones de habitantes. El Distrito Federal da cuenta de un mercado laboral heterogéneo y diversificado, en el que coexisten actividades de subsistencia en sus múltiples sectores económicos, con islas tecnológicas y servicios de punta, lo cual resulta en indicadores medios en cuanto a la calidad de los empleos generados. La diversidad social y cultural es un rasgo del paisaje urbano de esta metrópoli, resultado, en gran medida, de su centralidad como polo de atracción de migrantes internos a lo largo de toda la segunda mitad del siglo pasado. El

Distrito Federal es una ciudad de contrastes espaciales, sociales y culturales, donde la complejidad es la nota predominante. Llama la atención que el carácter de una urbe metropolitana, lo cual supone flujos masivos —transacciones económicas, comerciales, laborales e incluso de estudiantes— es un factor a tomar en cuenta cuando se intenta precisar su comportamiento en materia de desarrollo social.<sup>6</sup>

El texto, además de esta introducción, está organizado en cinco apartados. Primero se presentan datos estadísticos y argumentos de varios autores que dan cuenta de las dificultades que enfrentan las y los jóvenes profesionales al tratar de ingresar al mercado de trabajo. Segundo, se describe la tipología de inserción laboral que muestra las desigualdades laborales que se están gestando entre jóvenes con estudios universitarios. Tercero, se desarrolla una propuesta analítica que permite entender esta diversidad de inserciones laborales. Cuarto, se muestra cómo las ventajas y desventajas sociales, derivadas de los ámbitos estructurales, instituciones y socioindividuales, se van concatenando a lo largo de la vida de las personas. Por último, se presentan algunas consideraciones finales.

### ■ El dilema de la inserción laboral de los jóvenes profesionales

En un mercado laboral con una abundante fuerza de trabajo con bajo nivel de calificación —55% de la fuerza de trabajo tiene menos de 10 años de escolaridad— el haber concluido estudios universitarios debería otorgar una importante ventaja de mercado a quienes logran culminarlos. Máxime cuando la proporción de profesionales en el conjunto de la fuerza laboral mexicana es relativamente baja. Según datos de la ENOE-2008,<sup>7</sup> los profesionistas representaron el 16% de la fuerza de trabajo de 12 años

6 En el tema que nos compete, es notorio que la alta concentración de universidades —públicas y privadas— en el D.F. favorece flujos masivos de estudiantes que residen en las zonas conurbanas pero que se registran como estudiantes activos en el DF. En consecuencia, sus tasas de escolarización en el nivel universitario resultan sobreestimadas, por lo cual es muy difícil corregir este efecto con base en las estadísticas disponibles (Gil *et al.*, 2009).

7 Nos referimos a los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del INEGI, correspondientes al segundo trimestre, 2008, en adelante ENOE.

y más. Esta proporción se incrementa en las tres ciudades analizadas, en el Distrito Federal asciende a un 22%, en Monterrey a un 24% y en Oaxaca representa un 28%.<sup>8</sup> Esta última cifra llama la atención si se considera que esta ciudad es la más pobre de las tres y que constituye la capital política de uno de los tres estados con mayor rezago social y pobreza del país.

Diversos estudios dan cuenta de que la ventaja social de los profesionales en los mercados de trabajo existe y opera en el sentido esperado, de manera tal que ellos logran obtener mayores ingresos y mejores empleos en comparación con los trabajadores de menor nivel educativo (Muñoz Izquierdo, 2001; Oliveira, 2006). Empero, análisis específicos sobre las formas de inserción laboral de jóvenes profesionales dan cuenta de que sus problemas de inserción laboral podrían estarse agudizando. En este sentido se han identificado tres tipos de problemas. Por un lado, la existencia de un modelo de crecimiento económico que no genera suficiente demanda de trabajo con alto nivel de calificación (Hernández Laos y Velázquez, 2003; Muñoz Izquierdo, 2006). Por otro, la saturación del mercado profesional para algunas carreras de corte más tradicional (ANUIES, 2003; Hernández Laos, 2004). Y, finalmente, el reconocimiento diferencial de las carreras en el mercado. Esto último se traduce en el hecho de que no todos los y las profesionales son premiados con las mismas oportunidades laborales, retribuciones y prestaciones sociales (De Ibarrola, 2009). Esta situación contrasta con lo acontecido a lo largo del siglo xx, cuando el alcanzar un título universitario —con independencia de la carrera— daba lugar a una posición social de prestigio y a un estilo de vida marcado por el acceso y disfrute de un conjunto de bienes

valiosos que operaban marcadores de la posición de clase y del éxito en la vida.

Lo anterior ha implicado reconocer la existencia de un desajuste entre demanda y oferta de empleo profesionales. Autores como Muñoz Izquierdo (2006) subrayan que este desajuste es resultado de la insuficiente generación de puestos de trabajo calificados. Otros enfatizan el desajuste entre los requerimientos de profesionales demandados por el mercado de trabajo y la oferta de fuerza laboral calificada graduada de las universidades (Burgos, 2008; Rodríguez y Leyva, 2004).

Muñoz Izquierdo (2006) señala que el desajuste entre oferta y demanda de trabajo de profesionales en México es un fenómeno generado durante las tres últimas décadas del siglo pasado. El autor estima que en el período 1950-1960 existía una relación de 1,5 puestos calificados disponibles por cada profesional. En contraste, en el 2000 la relación había descendido a 0,27. Es decir, por cada puesto de nivel profesional generado existían 3,73 profesionales disponibles. Más aún, el autor indica que entre del 2000 al 2006 sólo se creó aproximadamente el 40% del total de empleos requeridos para ofrecer puestos de nivel equivalente a los nuevos profesionales que ingresaron al mercado de trabajo en ese período.

Hernández Laos (2004) estimó la existencia de un excedente de oferta de profesionales cercano a las 880.000 personas sólo en la última década del siglo xx. El autor muestra que del total de la fuerza laboral profesional mexicana, sólo el 55% logró acceder a un puesto de trabajo correspondiente a su nivel de calificación.<sup>9</sup> De este excedente laboral de profesionales, la mayoría se empleó en ocupaciones residuales.<sup>10</sup> Esto último, a juicio del

8 Es muy probable que se esté incluyendo en este porcentaje a los maestros normalistas, ocupación que en México se sitúa en un lugar intermedio entre la preparatoria y la universidad. De ser esta sospecha correcta, este porcentaje debería corregirse hacia la baja, en razón de que los maestros normalistas constituyen un grupo muy prominente en Oaxaca.

9 El autor denomina a estos trabajos como ocupaciones profesionalizantes e incluye en este grupo sólo a las ocupaciones típicas desarrolladas por profesionales. Adicionalmente identifica un grupo de ocupaciones de carácter comercial, técnico y operarios calificados. Y finalmente, a un tercer grupo de ocupaciones que pueden ser desarrolladas indistintamente por personas con y sin educación profesional en su mayor parte (Hernández Laos, 2004: 104).

10 En un estudio posterior de Hernández Laos y Hernández (2009), que comprendió el período 2001-2006, los autores estiman que en el 2006, el 56.8% de los profesionales lograron acceder a una ocupación profesionalizante; el 32.4% se empleó en ocupaciones de carácter comercial, técnico y operarios calificados y el 10.8% restante lo hizo en ocupaciones para las que no se requiere formación universitaria ni técnica.

### Cuadro 1

Tasa de desempleo abierto según ciudad y grupo, 2008

	Desempleo juvenil <sup>1</sup>	Desempleo Profesionistas <sup>2</sup>	Desempleo total <sup>3</sup>
Distrito Federal	9,5	8,1	5,1
Monterrey	8,4	2,2	4,4
Oaxaca	4,6	4,2	2,6
México	6,2	5,9	3,5

- 1 Respecto a la población económicamente activa de 14 a 29 años
- 2 Respecto al total de profesionistas activos de 23 a 35 años
- 3 Respecto a la población económicamente activa de 14 años y más

Fuente: ENOE (2008, II trimestre)

autor, sugiere que los egresados universitarios desplazan de estos puestos a personas con menores niveles de educación formal.<sup>11</sup> Cabe agregar que esto último implica, por otro lado, la obtención de menores salarios para personas con mayor nivel educativo.

En razón de lo anterior se plantea la tesis de la existencia de una devaluación de las credenciales educativas (Burgos, 2008; Rodríguez y Leyva, 2004; De Ibarrola, 2009). Sin embargo, como veremos en las secciones siguientes, no se puede hablar de una devaluación generalizada, sino más bien de un proceso diferenciado mediante el cual algunas carreras adquieren mayor centralidad en el nuevo modelo económico, en tanto que otras pierden valor de mercado. La resultante es una creciente desigualdad laboral entre las y los profesionales según el tipo de carrera profesional y la naturaleza de los mercados de trabajo en que se insertan. Nuestros análisis sugieren que en las economías urbanas más integradas en el mercado internacional, esta desigualdad se traduce, por un lado, en mayores oportunidades para encontrar empleos de calidad y remuneraciones más elevadas entre quienes estudian carreras de orientación tecnológica afines a los requerimientos de una economía globalizada y, por otro lado, actúa en contra de quienes estudian carreras no afines a los requerimientos del proceso de acumulación

globalizado como las ciencias sociales y las humanidades. Como contraparte, en las economías con un carácter más local sin inserción mundial, más orientadas a actividades comerciales regionales y a los servicios vinculados a la administración pública, ocurre lo contrario: las carreras más tecnológicas no gozan de ventajas en los mercados, mientras que las vinculadas a las ciencias sociales y humanidades ganan una mayor importancia relativa a la hora de ingresar al mercado de trabajo.

En materia de desempleo la situación de los profesionales evidencia un problema conocido (Cuadro 1). Las tasas de desempleo abierto son más acentuadas entre profesionales. La única excepción a este patrón se reporta en la ciudad de Monterrey, donde la tasa de desempleo entre profesionales es considerablemente inferior al promedio total. Esta situación podría atribuirse al hecho de que Monterrey presenta una economía más globalizada y empresas industriales y de servicios de gran tamaño que requieren la contratación de mano de obra profesional en mayor cuantía que en las otras dos ciudades.<sup>12</sup> Destaca, por otro lado, la elevada tasa de desempleo entre profesionales en la ciudad de México. Este hecho podría estar relacionado con la mayor concentración de oferta de Instituciones de Educación Superior en esta ciudad, la cual opera, en consecuencia, como

11 Otros autores hablan de la existencia de un proceso inflacionario en el mercado de certificados (ANUIES, 2003), o de una “espiral de calificaciones” (Muñoz Izquierdo, 2006) para referirse a este hecho.

12 El análisis cualitativo sugiere una hipótesis complementaria, al indicar que en Monterrey existe un grupo de profesionales que opta por aceptar empleos de menor nivel de calificación para evitar el desempleo.

## Cuadro 2

Población ocupada profesionista y no profesionistas de 23 a 35 años según indicadores de calidad de empleo y ciudad (porcentajes)<sup>1</sup>

	México	Distrito Federal	Monterrey	Oaxaca
<b>Profesionistas<sup>2</sup></b>				
Tiene contrato permanente	65,0	68,7	70,2	54,3
Tiene seguro de salud por medio del trabajo	80,2	78,4	83,0	67,9
Tiene aguinaldo	61,8	66,4	76,2	14,3
Tiene vacaciones con goce de sueldo	55,2	60,6	72,7	52,6
Recibe reparto de utilidades	23,5	26,1	37,2	7,4
Está sindicalizado	12,9	11,4	14,3	13,7
Remuneración inferior a cuatro salarios mínimos	31,2	39,6	32,4	41,7
Mediana del ingreso mensual (pesos corrientes)	8.135,8	8.700,1	11.756,9	7.054,1
<b>No Profesionistas<sup>3</sup></b>				
Tiene contrato permanente	38,5	43,9	51,3	32,9
Tiene seguro de salud por medio del trabajo	52,3	55,6	74,2	44,3
Tiene aguinaldo	56,7	61,2	73,9	48,4
Tiene vacaciones con goce de sueldo	49,3	54,3	69,1	42,5
Recibe reparto de utilidades	18,7	16,6	28,8	6,2
Está sindicalizado	11	10,6	15,4	6,2
Remuneración inferior a cuatro salarios mínimos	78,5	76,5	59,1	78,9
Mediana del ingreso mensual (pesos corrientes)	4.297,2	4.702,7	6.066,6	4.044,3

<sup>1</sup> Sólo incluye a trabajadores asalariados y no asalariados

<sup>2</sup> Total de profesionistas ocupados de 23 a 35 años de edad es de 2.067.021 a nivel nacional; en el Distrito Federal 514.385; en Monterrey 111.267 y en Oaxaca 23.399

<sup>3</sup> total de población ocupada no profesionista de 23 a 35 años en el país es 8.659.208; en el Distrito Federal es 514.385, en Monterrey es 349.171 y en Oaxaca 37.429.

Fuente: ENOE 2008, II Trimestre.

un polo de atracción de estudiantes universitarios y de profesionales del resto del país.

Finalmente, en cuanto a la calidad del empleo la información disponible (Cuadro 2) corrobora dos hechos. Por un lado, la situación de los profesionales es más favorable en comparación con quienes alcanzaron un nivel de escolaridad inferior. Pero, por otro, se observa un contingente importante de ellos que tienen acceso a empleos asalariados<sup>13</sup> que no ofrecen las prestaciones laborales básicas, protección laboral y salarios acordes con su nivel de calificación. En el ámbito nacional, poco más de una tercera parte de los profesionales son empleados sin un contrato de trabajo, dos décimas partes laboran sin seguro médico, casi cuatro de cada diez no

obtienen aguinaldo, poco menos de la mitad no tiene vacaciones con goce de sueldo y sólo una cuarta parte recibe reparto de utilidades. Adicionalmente, tan sólo 1 de cada 10 profesionales está sindicalizado,<sup>14</sup> mostrando un nivel generalizado de desprotección laboral. Además, se constata la presencia de casi una tercera parte de profesionales que laboran con ingresos considerablemente bajos —inferior a cuatro salarios mínimos.<sup>15</sup>

El análisis entre ciudades se comporta según lo esperado. Monterrey es la ciudad donde los trabajadores gozan de mayor seguridad social, protección laboral y remuneraciones. El lugar intermedio le corresponde al Distrito Federal, mientras que ocupa Oaxaca la situación de mayor rezago.

<sup>13</sup> El 85,3% del total de la población ocupada profesionales es asalariada; el 8% son trabajadores por cuenta propia, el 4,5% son patrones y el 2,3% son trabajadores no remunerados. Datos de la ENOE 2008, segundo trimestre.

<sup>14</sup> Téngase en cuenta que esto no constituye un rasgo particular del grupo ya que en México la tasa de sindicalización de la fuerza laboral es considerablemente baja. Véase al respecto (Esquinca y Melgoza, 2006; De la Garza, 2003).

<sup>15</sup> En el 2008, el salario mínimo general mensual en México fue de 1 577,7 pesos (esto equivale USA \$ 152) en los meses correspondientes al levantamiento de la ENOE 2008, segundo trimestre.

### ■ Las diversas formas de inserción laboral

Para captar la diversidad de inserciones profesionales como manifestación de procesos de inclusión/exclusión diferenciada se consideró una dimensión fáctica (condiciones laborales del trabajo actual) y otra valorativa (sentimientos en torno a las trayectorias y la inserción laboral actual).

La dimensión fáctica incluye dos criterios. Primero, tener o no acceso a la protección social —incluye gozar de prestaciones laborales, contar con contrato de trabajo escrito y tener salarios adecuados para mantenerse. Segundo, la relación entre el trabajo actual y el campo de especialización profesional —grado en que la ocupación presente permite o no el ejercicio de los conocimientos y competencias adquiridos durante la formación profesional.

La dimensión valorativa se refiere a los sentimientos de seguridad o inseguridad con respecto al trabajo actual, los de realización o frustración con respecto a la trayectoria laboral postgraduación y los de adaptación a

las condiciones laborales actuales o la sobrevaloración de inserciones deficitarias.

A partir de la dimensión fáctica diferenciamos a las y los jóvenes profesionales de acuerdo con seis modalidades de inserción laboral. Los seis tipos de inserción construidos sintetizan el abanico de situaciones de inclusión/exclusión profesional observados (Cuadro 3). La dimensión valorativa es complementaria, no tiene un carácter definitorio de los tipos sino más bien permite mostrar la homogeneidad o la diversidad de los sentimientos de los jóvenes con respecto a su inserción laboral presente. Nótese que las personas con inserciones laborales más exitosas (tipo 1) presentan una mayor homogeneidad en cuanto a la valoración de su condición laboral. En contraste, las personas en situaciones de vulnerabilidad, flexibilidad laboral, precariedad y las desvinculadas laboralmente (que no logran ejercer su profesión) enfrentan sentimientos encontrados.

Los jóvenes con una *inserción laboral protegida con sentimiento de seguridad y realización profesional*<sup>16</sup> —tipo 1— desempeñan, de forma predominante, empleos asalariados en el sector

**Cuadro 3**  
Criterios utilizados en la definición de los tipos

	Posición en la ocupación			Condiciones de trabajo						Sector		Sentimientos			
	Asalariados	Asalariados-honorarios	Cuenta Propia	Prestaciones Básicas	Contrato	Contrato Temporal	Salarios Altos (10 SM no más)	Salarios Medios (5 a 10 SM)	Salarios Bajos (hasta 3 SM)	Público	Privado	Aceptación	Frustración	Seguro	Inseguro
Protegido-exitoso	X			■	■		X				X	■		■	
Protegido-vulnerable	■			■		X	●				●	■			X
Flexibe		■					●				X		●		X
Precario		■						●		X		X			X
Desvinculado 1		●		●		●		■			●		●		●
Desvinculado 2			■					■			■	X		X	

■ = Todos  
X = Predominio  
● = Mitad

<sup>16</sup> Tipo elaborado con base en ocho casos. Cuatro de Monterrey, tres del Distrito Federal y uno de la ciudad de Oaxaca.

privado, cuentan con contratos de trabajo, todas las prestaciones sociales y remuneraciones superiores a 10 salarios mínimos.<sup>17</sup> Los integrantes de este grupo se sienten seguros y realizados en su trabajo, motivo por el cual califican como lograda y satisfactoria su inserción profesional y como exitosa su trayectoria profesional postgraduación. El tipo 2 identifica a los jóvenes con una *inserción vulnerable con sentimientos de inseguridad laboral y realización profesional*.<sup>18</sup> Las personas jóvenes asalariadas en esta situación tienen contratos temporales de plazo definido y aunque cuentan con todas las prestaciones sociales sus remuneraciones oscilan entre cinco y diez salarios mínimos.<sup>19</sup> Quienes conforman este tipo viven su inserción laboral con sentimientos de inseguridad a causa de que sus contratos son temporales y las instituciones o empresas en que trabajan no les dan garantía de estabilidad —ya sea por problemas de consolidación empresarial, por la adopción de estrategias flexibles de gestión de la mano de obra o por tratarse de puestos de confianza en el sector público. En este caso estamos frente a una situación en la que los sentimientos de vulnerabilidad laboral son un elemento cotidiano; aunque se valora como positiva la trayectoria laboral post-graduación. Esto último, probablemente está relacionado con el hecho de que para estos jóvenes la situación de vulnerabilidad laboral en que se encuentran sumidos constituye una situación asociada con el “derecho de piso” que deben pagar para consolidar su posición laboral futura. Esta expectativa y anhelo explica, en parte, su valoración positiva de una inserción laboral vulnerable.

La *inserción flexible con sentimientos encontrados de realización o frustración profesional* constituye el tercer tipo construido.<sup>20</sup> Los jóvenes que presentan este tipo de inserción muestran modalidades de participación

laboral sujetas a nuevas formas de contratación —por honorarios, tiempo y obra determinada—, en el sector público o privado y no gozan de ningún tipo de prestaciones sociales. Esta situación genera sentimientos encontrados. Unos aceptan su inestabilidad laboral y falta de protección social como un riesgo que hay que asumir para concretar sus expectativas laborales. En este grupo la figura del “consultor” se destaca como un rasgo positivo de las nuevas formas de empleo. En estos casos, la situación de inestabilidad se compensa, en parte, por los niveles de remuneración de diez salarios mínimos o más. Mientras que para otros, cuyos salarios son más bajos —alrededor de cinco salarios mínimos—, la inestabilidad y la flexibilidad laboral son cuestionadas y generan frustración. La figura del consultor independiente aparece como un rasgo que acentúa la inseguridad laboral y como una modalidad de contratación que no favorece el desarrollo de carreras profesionales continuas. En ese sentido se reconocen dos situaciones. Para unos hay un claro sentimiento de logro laboral materializado en la idea de ser un “consultor independiente” y en la aspiración de tener una empresa de consultoría consolidada. Para otros, hay una valoración negativa del logro laboral por estar inmerso en empleos con alta inestabilidad y no visualizan como positivo ni su trayectoria laboral ni su futuro inmediato.

En el caso de la *inserción precaria extrema con sentimientos de adaptación o frustración* —el cuarto tipo<sup>21</sup>— también estamos frente a jóvenes contratados por honorarios o bajo la modalidad de “becarios” —en el sector público o privado— que no tienen acceso a ningún tipo de prestaciones sociales. Pero a diferencia de los jóvenes con inserción flexible, perciben remuneraciones aún más bajas (menos de 5 salarios mínimos)<sup>22</sup>, están insertos en ocupaciones no

17 Según la ENOE 2008, segundo trimestre, tan sólo un 15.5% del total de profesionistas de 23 a 35 años perciben un ingreso igual o superior a 10 salarios mínimos.

18 Tipo elaborado con base en ocho casos. Cuatro de Oaxaca, tres de Monterrey, uno del Distrito Federal.

19 En esa situación se encuentra poco más de la mitad de la fuerza laboral profesionista ya que 54% percibe ingresos entre cinco y nueve salarios mínimos.

20 Tipo elaborado con base en cuatro casos. Tres del Distrito Federal y uno de Monterrey.

21 Tipo elaborado con base en cinco casos, tres de Monterrey y dos de D.F.

22 Situación que afecta a casi una tercera parte (31%) de la mano de obra profesional de 23 a 35 años según la ENOE 2008 analizada.

valoradas por el mercado y presentan sentimientos de aceptación de su situación laboral, por lo menos a corto plazo. La falta de protección laboral, las formas de contratación al margen de la ley y los bajos salarios permiten afirmar que estamos ante una modalidad de participación laboral precaria, en la cual se da una aceptación de las condiciones laborales actuales pero se tiene una valoración negativa de la trayectoria laboral que condujo a inserciones laborales precarias. El tipo indica una alternativa para mantenerse en el mercado, esquivando, por la vía de la precariedad laboral, el desempleo o la inactividad.

El quinto tipo da cuenta de la *inserción desvinculada asalariada no profesional con sentimientos de adaptación o frustración*.<sup>23</sup> Este grupo se distingue de los anteriores debido a que las personas que lo integran desempeñan trabajos asalariados desvinculados de sus campos de formación profesional. Cuentan con alguna prestación, contratos de trabajo temporales y perciben remuneraciones alrededor de cinco salarios mínimos. Sus sentimientos frente a su inserción laboral no son homogéneos, unos asumen una actitud adaptativa y se sienten a gusto mientras otros expresan frustración; empero hay una valoración negativa del curso laboral que siguieron después de su titulación. Este tipo de inserción pone de manifiesto formas de exclusión profesional que son enfrentadas asumiendo la degradación de las cualificaciones profesionales como un patrón de mercado.

Jóvenes con *inserción desvinculada no asalariada y con sentimientos de logro o frustración* conforman el sexto tipo.<sup>24</sup> En estas circunstancias las personas, además de no haber logrado ejercer su profesión, no han alcanzado insertarse en actividades asalariadas. Han tenido que recurrir al autoempleo o a establecerse en micro-negocios muy precarios. En ambos casos desempeñan actividades por cuenta propia con ingresos menores a tres salarios mínimos. El autoempleo opera aquí, típicamente, como un refugio laboral,

resultado de la falta de oportunidades asalariadas. Entre quienes conforman este grupo, en unos se observa un ajuste de expectativas laborales y una marcada sobrevaloración del autoempleo como vía de inclusión laboral, mientras en otros hay sentimientos de frustración. En los primeros, el sentimiento de realización personal es muy notorio y está relacionado con el hecho de que han sido capaces de abatir, ensayando estrategias de autoempleo, las tendencias de exclusión que se desencadenan en los mercados laborales.

### ■ Un modelo analítico para el análisis de la inserción laboral diversa de los profesionales

La diversidad de inserciones laborales de los jóvenes profesionales observada pone de manifiesto la insuficiencia de los estudios universitarios para obtener una inserción laboral de calidad (Hernández Laos, 2004 y Muñoz Izquierdo, 2006). Otros factores sociales deben acompañar a la educación superior para tener acceso a un trabajo de calidad. En ausencia de tales factores se desencadenan trayectorias laborales erráticas y precarias que no permiten el logro de una carrera profesional en sentido estricto.

Con base en investigaciones previas (Blossfeld, 2005; Buchholz *et al.*, 2011; Casal, 1996; Evans, 2002; Hualde, 2001; Jiménez, 2009; Øyvind y Nordli, 2009; Saraví, 2010), y el análisis de las historias de vida que sustentan este trabajo, proponemos un modelo analítico que señala un conjunto de condicionantes que interrelacionados buscan explicar las modalidades de inserción laboral actual de los jóvenes profesionales.

El análisis de las historias de vida proporciona elementos para incluir en el modelo analítico las interrelaciones entre los diferentes niveles analíticos y fundamentar la hipótesis de que el conjunto de factores estructurales, institucionales y socio-individuales

23 Tipo elaborado con base en dos casos de Monterrey.

24 Tipo elaborado con base en tres casos. Dos de Oaxaca y uno del D.F.

considerados no se distribuye en forma aleatoria entre las personas jóvenes con diferentes tipos de inserción laboral. Al contrario, estos factores se acoplan —de manera diferencial— formando configuraciones particulares según el tipo de inserción laboral. Nuestra estrategia analítica no busca —y la información utilizada no permite— captar el peso diferencial de los diversos factores considerados. Tratamos más bien de mostrar cómo la reproducción o ruptura de las desigualdades sociales —a lo largo del curso de vida de estas personas— ocurre mediante la convergencia de ventajas o desventajas sociales que van concatenándose a lo largo del tiempo y que pueden potenciar sus efectos o contrarrestarlos.

En el ámbito estructural/institucional es crucial considerar por lo menos cuatro esferas de análisis: la naturaleza y la dinámica de los *mercados de trabajo* en los cuales los jóvenes se insertan, el tipo de *institución educativa* a la que asisten, las características de la *familia de origen* y la *redes sociales* a las que tienen acceso.

Los rasgos de los *mercados de trabajo* están asociados no sólo con las oportunidades laborales disponibles, sino también con la valoración diferencial de las profesiones. Estos aspectos, a su vez, dependen tanto de la naturaleza de los mercados de trabajo como de las características de la estructura productiva y del tipo de participación de la economía local en el mercado globalizado. Así por ejemplo, en Monterrey, ciudad con una importante actividad industrial y conexiones fuertes con la economía mundial, hay una mayor oferta de trabajo para las ingenierías y la mercadotecnia, lo cual les confiere un valor de mercado más elevado. En cambio en Oaxaca, ciudad orientada hacia el comercio, los servicios sociales —en el sector público— y los servicios personales,

profesiones liberales —de larga tradición— como el derecho y la medicina, resulta en una ampliación de las oportunidades laborales en comparación con las carreras tecnológicas.

En los mercados de trabajo más formalizados y competitivos los requisitos para la contratación de mano de obra deberían estar más vinculados con las credenciales educacionales y la capacitación de la mano de obra. No obstante, cuando se trata de mano de obra joven se suelen definir requisitos adicionales que con frecuencia actúan como un obstáculo para obtención de un empleo. Las empresas o instituciones exigen experiencia —requisito difícil de satisfacer cuando se trata de nuevos entrantes al mercado de trabajo—. Asimismo, las personas jóvenes se enfrentan con otras exigencias que ponen en evidencia los procesos de diferenciación social y prácticas abiertamente discriminatorias, como lo son: la buena presentación,<sup>25</sup> el no tener ninguno tipo de enfermedad, o estar embarazada o casada en el caso de las mujeres.

Independientemente del grado de formalización de los mercados tal parece que las redes personales o institucionales —vía sindicato, empresa, escuela o familia— son cruciales para la obtención de un empleo. En ese sentido, el carácter público o privado de la universidad en la cual un profesional se ha graduado asume un papel importante en la relación de las personas jóvenes con el mercado de trabajo. Entra en juego, por un lado, la supuesta mayor calidad educativa de las entidades privadas y, ante todo, el prestigio social que les acompaña —rasgo claro de diferenciación y estratificación social. Por otro, comienza a operar la red de relaciones sociales que los alumnos establecen con sus maestros y compañeros, así como las relaciones entre universidades, empresas e instituciones

25 Nuestros entrevistados señalan que este indicador se traduce, fácilmente, en discriminación por razones raciales y de origen social en contextos como el regiomontano, donde los rasgos fenotípicos de la población indígena suelen ser considerados como factores que disminuyen las posibilidades de contratación en grandes consorcios. Asimismo, los jóvenes de extracción popular indican que algunos de sus gustos estéticos (tipo de vestido, corte de cabello, uso de aretes o *piercing* y tatuajes) son empleados como criterios discriminatorios por los empleadores; y que se llega al grado de que en empresas industriales las personas tienen que pasar por una auscultación corporal en busca de rastros de tatuajes o *piercings*. En el caso de las mujeres se suma la discriminación de género, expresada en la realización de exámenes de sangre para conocer su estado de salud —en caso de estar embarazadas son excluidas del proceso de selección de personal—.



de gobierno que son fuentes potenciales de empleo para las y los egresados.

En la *esfera familiar* importa el origen social que define, en gran medida, el acceso a recursos económicos y socioculturales.<sup>26</sup> Tener padres o madres profesionistas implica acceder a recursos económicos y culturales así como redes sociales más amplias en comparación con los hijos e hijas de obreros o trabajadores por cuenta propia. Los y las jóvenes que se desarrollan y son socializados en un entorno familiar que cuenta con capital social, cultural y económico pueden dedicarse, si así lo desean, de tiempo completo a sus estudios, hacer viajes de intercambio en el extranjero y tener acceso a instituciones educativas privadas con alto prestigio social. En contraste, en familias que enfrentan escasez de recursos de diversa índole las personas jóvenes, con frecuencia, ingresan a temprana edad al mercado laboral a efectos de coadyuvar a la reproducción social de la unidad doméstica y para costear sus estudios. En el estrato socioeconómico bajo, tanto los hombres como las mujeres jóvenes presentan una mayor probabilidad de ingresar a trabajar a edades más tempranas que en el estrato medio alto, fenómeno corroborado con nuestros hallazgos para el conjunto de México (Oliveira y Mora, 2010).

Otras características sociodemográficas del núcleo familiar tales como la posición del sujeto entre los hermanos, número total de hermanos y la composición del hogar tienen influencia sobre las posibilidades educacionales y laborales. No es lo mismo tener uno o dos hermanos que formar parte de una familia muy numerosa o crecer en un ambiente familiar conflictivo y violento. El haber vivido eventos familiares catastróficos —muerte, enfermedad— o divorcio de los padres pueden implicar un

cambio significativo en las trayectorias educacionales y laborales de los individuos precipitando, a temprana edad, el abandono escolar o la inserción al mercado de trabajo.

El *acceso a redes sociales*, a su vez, facilita u dificulta —circunscribe— la entrada al mercado de trabajo. El tipo de redes sociales observadas entre las personas jóvenes varían de acuerdo con la condición social de las familias, el tipo de mecanismos de asignación de individuos a posiciones laborales que privan los mercados laborales locales; las instituciones educativas de las que formaron parte y de los grupos de pares con los que interactúan cotidianamente. Por ejemplo, hay situaciones extremas en las cuales las plazas laborales en instituciones del sector público son “heredadas”<sup>27</sup>, o la empresa familiar, el consultorio médico o dental o el despacho de abogados se transmiten de un familiar a otro. Asimismo, cuando los hijos eligen la misma ocupación de los padres, como suele ocurrir en las carreras políticas o universitarias, es más factible sacar provecho de redes laborales construidas por los padres. También en las empresas públicas con presencia de organizaciones sindicales fuertes se suele dar preferencia a la contratación de familiares de los trabajadores. A su vez, las carreras que exigen prácticas profesionales permiten generar contactos con las empresas —en especial cuando la universidad de referencia es privada y goza de gran prestigio en el mundo empresarial— facilitando así la obtención de un trabajo al graduarse. Según el contexto laboral en cuestión el carácter privado y de excelencia de la institución educacional así como el vínculo de mayor cercanía entre estudiantes con algún maestro pueden contribuir a la obtención de un mejor empleo.

26 En la asignación del estrato socioeconómico del individuo se consideran la ocupación y la escolaridad de los padres, así como la valoración por parte de los individuos de la situación económica de la familia en su infancia y la trayectoria económica familiar a lo largo del curso de vida del individuo.

27 La herencia de plazas constituye uno de los mecanismos no meritocráticos de asignación de individuos a posiciones sociales. En México es una práctica arraigada en algunas instituciones y empresas públicas. Puede ser resultado de acuerdos explícitos materializados en normas de convivencia institucional, como por ejemplo los convenios colectivos de trabajo, o resultado de acuerdos que regulan la vida institucional sin alcanzar el rango de “derechos laborales”. La herencia de un puesto de trabajo ocurre cuando al jubilarse un trabajador transfiere su plaza a uno de sus hijos o hijas o bien a algún hermano/a. A todas luces constituye, sin duda alguna, uno de los mecanismos institucionalizados de transmisión intergeneracional de privilegios sociales.

En el *ámbito socio-individual* tenemos en cuenta tanto aspectos objetivos como subjetivos que, en efecto, cargan un fuerte componente sociocultural que no pueden ser omitidos en un estudio de la inserción laboral de jóvenes profesionales. En relación con los *aspectos objetivos* diferenciamos entre las mujeres y los varones jóvenes pues permite analizar la manera en la cual las desigualdades de género dejan sus huellas en la biografías de los sujetos. Asimismo, privilegiamos el análisis de las trayectorias educacionales, laborales y familiares de los jóvenes.

En el ámbito educacional, es relevante considerar la carrera que se cursa debido a las oportunidades laborales diferenciales según la profesión elegida. La edad de graduación, a su vez, tiene que ver con la mayor o menor competitividad del joven en el mercado de trabajo, a más temprana edad mayores son las oportunidades de hacer carrera frente a los egresados de la misma cohorte que tardan más años en graduarse. Los intercambios académicos también constituyen una ventaja para quienes los practicaron al brindar posibilidades de lograr una mejor formación, aprender otro idioma y ampliar la visión del mundo.

En la esfera laboral, la edad y tipo de inserción al ingresar por primera vez al mercado de trabajo, el número y tipo de trabajos previos a la graduación son indispensables de tener en cuenta. Si la inserción laboral ocurre durante los años de estudios universitarios, en condiciones laborales no precarias y guarda relación, en alguna medida, con el tipo de carrera elegida puede significar acumulación de experiencia, contactos y conocimiento. Sin embargo, cuando se trata de experiencias a muy temprana edad, en actividades no calificadas y desvinculadas del tipo de carrera profesional posteriormente elegida, puede acarrear desventajas cuando se trata de competir en el mercado profesional posterior a la graduación. La experiencia de desempleo a lo largo de las trayectorias laborales tiene, de igual modo, implicaciones sobre las decisiones laborales de las personas jóvenes. En situaciones de necesidad económica y desempleo prolongando las y los jóvenes profesionales terminan por aceptar empleos precarios o no relacionados con sus carreras.

La trayectoria laboral después de la graduación puede o no significar acumulación de experiencia, redes y conocimiento, dependiendo del tipo de inserción laboral que se logre al terminar los estudios. Empleos precarios y desvinculados de las carreras estudiadas pueden más bien constituirse en un obstáculo para competir en el mercado laboral por una inserción de mejor calidad. Además, los jóvenes que logran insertarse profesionalmente en empleos de calidad después de graduarse —entre uno y tres años— tienen mayores posibilidades de seguir una carrera profesional exitosa frente a aquellos que después de varios años —entre cuatro y diez años— todavía no han logrado una inserción satisfactoria.

En lo relacionado con la trayectoria familiar, el haber salido de la casa de los padres a vivir solos o con amigos —emancipación residencial— así como unirse y formar un hogar independiente puede acarrearles mayores responsabilidades económicas y por lo tanto mayor presión para ingresar al mercado de trabajo.

En lo relativo a los aspectos subjetivos es pertinente incorporar en el análisis las percepciones de las personas jóvenes sobre el mercado de trabajo, sus aspiraciones y expectativas laborales, así como las decisiones y elecciones que han tomado a lo largo de sus vidas. Al hacerlo, se toma en cuenta el papel de la visión de futuro en la construcción de las posibilidades de los jóvenes en el presente. Mediante las acciones y elecciones pasadas y presentes, las personas jóvenes pueden actuar sobre su inserción laboral con miras a lograr lo que anhelan, aunque no necesariamente logren contrarrestar los obstáculos impuestos por las barreras socio estructurales que ponen límites a sus acciones y elecciones.

Es claro que el ámbito socio-individual da cuenta de la capacidad diferenciada de elección y acción de los individuos. En lo sustantivo el modelo analítico desarrollado sitúa la agencia de los individuos en su contexto socio-familiar y socio-territorial. Es decir, el universo de elección y de acción de los individuos está fuertemente influenciado por los recursos económicos, sociales y culturales a que tienen acceso. Asimismo, el contexto de la ciudad en

que residen genera oportunidades diferenciales para la acción social. Se trata, por tanto, de un modelo de agencia situada (Evans, 2002) por los factores estructurales que actúan en la vida cotidiana de las personas, donde las oportunidades, restricciones y vínculos sociales que condicionan la vida de las personas tiene gran injerencia en sus posibilidades de elección y acción social (Dahrendorf, 1983).

### ■ **Convergencia de ventajas y desventajas sociales**

En este apartado regresamos a los tipos de inserción laboral para mostrar la forma en que los diferentes condicionales estructurales, institucionales y socio individuales se imbrican y se despliegan a lo largo de la vida de los individuos. La interrelación entre los factores no es aleatoria como tampoco lo es su presencia al interior de los diversos tipos construidos; en unos casos los condicionantes se acumulan generando o reproduciendo ventajas sociales y en otros reforzando desventajas. En otras situaciones la presencia de algún factor permite contrarrestar desventajas y potenciar beneficios o incluso anular privilegios.

Los datos longitudinales captados en las historias de vida y la perspectiva de curso de vida nos han permitido analizar las *trayectorias* familiares, educacionales y ocupaciones y sus interrelaciones así como las *transiciones vitales* y su temporalidad (como por ejemplo, las edades de graduación, entrada al mercado laboral, salida de la casa de los padres, primera unión, primer hijo, primera experiencia de desempleo).

La noción de *punto de inflexión* ha sido de gran utilidad; nos sirvió para captar cambios en el curso de vida de las personas debido a imperativos circunstanciales tales como las crisis económicas o políticas, la muerte del padre o de la madre, el divorcio de los padres o la pérdida del empleo. Asimismo, consideramos —en la medida en que nos lo permitía la información

disponible— los cuatro elementos que, de acuerdo con Elder (1994), moldean los cursos de vida de los individuos: el contexto histórico-espacial en el cual transcurre la vida; las relaciones sociales y familiares de los jóvenes y el entrelazamiento de vidas que se cruzan en el seno familiar; la agencia de los sujetos vista en términos de sus metas, aspiraciones, control de sus vidas y elecciones realizadas; y la temporalidad de las vidas, conceptualizada como la intersección entre la edad, el momento histórico en que se vive y la cohorte de pertenencia.<sup>28</sup>

Veamos con más detalle qué configuraciones de ventajas y desventajas están presentes en cada uno de los tipos construidos (véase Cuadro 4).

### ***Inserción protegida con sentimiento de seguridad y realización profesional***

La inclusión profesional plena, a temprana edad, de estos jóvenes se finca en la confluencia de múltiples ventajas estructurales, institucionales y socio-individuales. Sus vidas transcurrieron principalmente en Monterrey, ciudad que ofrece mejores oportunidades de trabajo para los profesionales con carreras valoradas en el mercado. Ellos tienen en común un origen social privilegiado, sus padres son profesionales o empresarios con solvencia económica para financiar sus estudios privados desde la primaria hasta una universidad o incluso, en algunos casos, para costear su formación mediante viajes de estudio en el extranjero. Proviene de hogares nucleares pequeños —dos hijos—, y todavía, en forma predominante, viven con sus padres. Es importante destacar que no se muestra en la composición del grupo una inequidad de género; hombres y mujeres están presentes en este tipo de inserción.

Quienes integran este tipo estudiaron sobre todo carreras tecnológicas —ingeniería de sistemas, informática, comunicación o contaduría— que de acuerdo a sus percepciones son valoradas por el mercado. Aquellos que tienen profesiones liberales —odontología o

28 En palabras de Elder (1994) esta temporalidad implica estrategias de adaptación a eventos externos, esto es, acciones y elecciones orientadas a la utilización de los recursos disponibles (véase también, Giele y Elder, 1998).

**Cuadro 4**  
Acumulación de ventajas y desventajas sociales

TIPO	Mercado Dinámico	Padres profesionistas/empresarios	Universidad privada de prestigio	Carreras valoradas por mercado	Ingreso no precoz a la fuerza laboral	Ingreso no temprano a la fuerza laboral	Sin experiencia de desempleo	Trayectoria laboral vinculada	Edad temprana de graduación	Expectativas laborales ambiciosas	Sexo Masculino
Protegido-exitoso	X	■	X	■	X	■	■	X	X	■	●
Protegido-vulnerable		●		■	X					■	■
Flexible			●	■	X		■	●	●	●	X
Precaño	X	X			X		X				
Desvinculado 1	■		●								
Desvinculado 2											

■ = Todos  
X = Predominio  
● = Mitad

psicología— contaron con ventajas adicionales que les permitieron insertarse exitosamente en el mercado. En efecto, una gran parte consiguió su trabajo actual por medio de concursos públicos. Empero, unos pocos han “heredado” su empleo en el sector público o el consultorio de un familiar.

La mayoría se graduó a edades tempranas (antes de los 23 años) y su trayectoria laboral postgraduación está apenas iniciando —de 1 a 3 años. Se trata de profesionales muy jóvenes que se encuentran, en forma predominante, entre los 22 y 25 años de edad. Al contar con los elementos que les permitieron acelerar la temporalidad de su graduación e incorporación al mercado profesional potenciaron sus ventajas frente a los demás miembros de su cohorte.

Desde que ingresaron por primera vez al mercado de trabajo —casi todos después de los 20 años de edad— lo hicieron en actividades asalariadas con protección y no han tenido experiencias de desempleo. Además, en la mayoría de los casos sus trayectorias laborales previas a la graduación estuvieron vinculadas con sus carreras, aspecto que les permitió cierta acumulación progresiva de conocimiento, contactos e información.

Ellos y ellas anhelan desarrollarse en

el mundo empresarial o profesional, buscan el éxito, toman decisiones que les permiten abrirse camino en un mercado de trabajo percibido como competitivo pero que ofrece oportunidades dependiendo de la carrera elegida. Demuestran una actitud proactiva y un universo de planes futuros que marcan biografías en la que el éxito profesional es visualizado como una meta alcanzable y como un norte que orienta sus decisiones en el presente.<sup>29</sup>

La trayectoria de vida de Carlos, un joven de 25 años que nació y aún vive —en el municipio de Monterrey— en la casa de sus padres, con su hermano menor, ejemplifica en forma clara este proceso de acumulación de privilegios a lo largo del curso de vida. Su padre es ingeniero químico y “*lleva como veinticinco años en la empresa*”; su madre cursó la licenciatura en química pero “luego se dedicó al hogar”. Desde niño, Carlos asistió a una escuela bilingüe y considera que esto le “dio un plus en la vida bastante bueno y una oportunidad que mucha gente no tiene”.

Estudió la carrera de ingeniería en sistemas en una universidad privada, de las más prestigiosas y selectas de su ciudad natal. Durante sus estudios fue de intercambio a Finlandia —por un año— como parte de su carrera. Esta experiencia le hizo “un poco más independiente”,

29 Las trayectorias de la gran mayoría de estos jóvenes se asemejan a las trayectorias de éxito precoz descritas por Casal (1997).

le permitió “conocer otros idiomas” y le “ha abierto las puertas”. Se graduó a los 25 años, sus experiencias laborales previas a la graduación le permitieron acumular conocimiento en su profesión. Hizo su servicio social<sup>30</sup> como maestro en computación y sus prácticas profesionales en General Electric después de haber trabajado un verano en esta empresa. Carlos comenta que su “carrera está muy demandada. Sabía que en el momento en que quisiera pedir trabajo lo iba a conseguir”.

Desde hace diez meses trabaja como jefe de sistemas en una empresa en la cual entró por concurso. Eligió una empresa pequeña para tener la libertad de hacer lo que quiere pues está “tratando de aprender lo más que pueda”. Firmó contrato y tiene todas las prestaciones de la ley.

En un contexto socio-familiar y socio-territorial favorable, sus planes actuales son estudiar una maestría, trabajar fuera del país por un tiempo para adquirir más experiencia y regresar a México para crear su propia empresa o ser un consultor independiente.

### ***Inserción vulnerable con sentimiento de inseguridad laboral y realización profesional***

El sentimiento de inseguridad de estos jóvenes —todos varones— proviene seguramente de la convergencia de una serie de desventajas sociales acumuladas a lo largo de sus trayectorias laborales y educacionales, generadas por un entorno social con pocas oportunidades de trabajo y falta de garantías de estabilidad en los lugares de trabajo.

La mayor concentración de los jóvenes analizados en este tipo de inserción laboral tiene lugar en la ciudad de Oaxaca, contexto urbano caracterizado por un mercado de trabajo poco dinámico que ofrece —en contraste con Monterrey— escasas oportunidades laborales de calidad para la realización de jóvenes profesionales. Sin embargo, esta ciudad cuenta con algunos nichos que brindan, a estos grupos,

empleos de cierta calidad —principalmente en los servicios sociales (instituciones de educación y administración pública). Dedicarse a la política constituye una de las rutas posibles, aunque incierta, para lograr el éxito profesional en este centro urbano.

Estos jóvenes en su mayoría son los hijos de padres de sectores medios —técnicos y pequeños propietarios— que no han experimentado carencias económicas a lo largo de su vida pero tampoco han disfrutado de privilegios. Ellos provienen de familias de gran tamaño —con tres a siete hijos— y ocupan casi siempre una posición intermedia entre el total de hermanos. Por lo general, aportan algún tipo de ayuda a la manutención de sus familias de origen.

Han cursado carreras diversas (derecho, administración de empresas, contaduría, ingeniería industrial, entre otras) tanto en universidades públicas como privadas. Estos varones ya no son tan jóvenes —todos están entre 26 y 35 años de edad—, y se graduaron en un intervalo temporal de cuatro a ocho años. El grupo se encuentra en otra etapa del curso de vida; la mitad ya ha establecido un hogar independiente de sus padres, viven solos o con sus parejas.

En cuanto a sus trayectorias laborales todos ingresaron en el mercado de trabajo en actividades sin protección social, la mitad lo hizo antes de los 20 años. Todos han tenido experiencias de desempleo. Solamente la mitad tuvo alguna experiencia laboral vinculada a su profesión antes de graduarse, y la mayoría terminó sus estudios a edades no muy tempranas (entre los 23 y 26 años). Frente a estas desventajas, la experiencia laboral previa a la graduación de algunos de ellos y el tener contactos políticos en posiciones influyentes les ha permitido encontrar nichos de protección laboral relativa ya sea en el sector público o privado, aunque en forma temporal.

Sus expectativas laborales se orientan al desarrollo de carreras profesionales o políticas. Perciben el futuro como incierto y consideran que las oportunidades en el mercado de trabajo

30 Etapa final en la formación de los estudiantes universitarios que consiste en trabajar en una institución o empresa poniendo en ejercicio alguno de los conocimientos adquiridos durante sus estudios universitarios.

son mínimas. Juzgan que el mercado laboral en que se desenvuelven atraviesa por una situación difícil y lo califican como un mercado cerrado. La mayoría ha conseguido sus empleos mediante contactos políticos y redes de amigos.

A pesar de las dificultades que perciben en el mercado de trabajo, y el sentimiento de inseguridad, no pierden la esperanza de destacar en su vida profesional, motivo por el cual hay un cierto optimismo moderado en su valoración del futuro.

La trayectoria de vida de Pedro, joven oaxaqueño de 30 años, casado, con un hijo, permite mostrar que en un mercado de trabajo con pocas oportunidades laborales, la carrera política partidaria sigue siendo una ruta disponible que posibilita ascender profesionalmente al contar con una red de contactos políticos. Este aspecto, aunado a la carrera profesional elegida —derecho—, a sus aspiraciones y al empeño por salir adelante, genera ventajas sociales que contrarrestan algunos de los obstáculos derivados de su origen social y de un entorno laboral poco dinámico.

Oriundo del Estado de Oaxaca, de una familia con tres hijos, Pedro iba de pueblo en pueblo con sus padres que eran maestros de educación secundaria del sistema de telesecundaria. Hablando de sí mismo comenta que “fui un joven que salió muy bien en la primaria, en secundaria [... [ pasé mi vida estudiando”. Terminó la licenciatura en Derecho en una universidad pública. Ha ganado becas, premios y concursos de oratoria; se define como “un joven participativo”.

Desde que comenzó a escribir la tesis empezó a buscar trabajo e indica que tuvo que esperar “un año y medio para que te dieran la primera oportunidad”. Considera que “el mercado laboral para los universitarios es casi inexistente”. A los 24 años entró a trabajar en el gobierno estatal, pero renunció a su cargo por problemas políticos. Entonces participó en una campaña electoral municipal ya como miembro del PRI. Después ocupó por tres años un cargo de Secretario General en una dirección del sector público. A los 27 años participó en la campaña electoral para gobernador del Estado. Actualmente, desde hace dos años, se desempeña como jefe de una unidad del

Gobierno del Estado de Oaxaca, tiene contrato, todas las prestaciones e ingresos cercanos a los diez salarios mínimos; sin embargo, no tiene estabilidad laboral por tratarse de una “plaza de confianza”. Este puesto lo consiguió mediante un contacto político.

Pedro comenta que este trabajo “le da seguridad económica, pero no existe una seguridad en el empleo. La política es así. Cambian a alguien, nos vamos todos los que aquí estamos de confianza”. Actualmente está terminando una maestría en derecho político electoral, anhela hacer una carrera política y lograr cambios en el estado de Oaxaca, su tierra natal. Su futuro es percibido en el terreno político. Considera que sus logros dependerán, en gran medida, de sus redes políticas y de su carácter participativo.

### ***Inserción flexible con sentimientos contrapuestos de realización o frustración profesional***

Una de las ventajas compartidas por estos jóvenes con inserción flexible ha sido la elección de carreras con una gran demanda de mercado: mercadotecnia, informática, ingeniería en computación, contaduría. En este grupo, conformado predominantemente por varones, se valora mucho el conocimiento adquirido como un recurso que les permite competir en mercados globalizados y se busca el ejercicio autónomo de la profesión mediante el establecimiento de empresas de consultoría. A causa de la valoración de sus profesiones en el mercado, a lo largo de sus trayectorias laborales no han enfrentado situaciones de desempleo. Adicionalmente, la práctica de contratación por obra —ellos la denominan “consultoría”— les ha permitido adquirir contactos que se tornan cruciales para asegurar el trabajo futuro. En ese sentido, contar con una red amplia de contactos laborales constituye en un recurso estratégico altamente valorado por quienes conforman el tipo de inserción flexible.

Estos jóvenes viven en Monterrey y en el Distrito Federal, con sus padres o con la madre. Sus familias son pequeñas —de uno a tres hijos—, se encuentran entre los 24 y 35 años de edad; casi todos son varones. A pesar de compartir ciertos rasgos comunes, sus

trayectorias de vida han sido distintas, al igual que la actitud que tienen frente a su inserción laboral flexible.

Solamente uno de ellos —Antonio— ha disfrutado de los privilegios del origen social de clase media-alta (hijo de un padre profesional reporta haber tenido una vida holgada económicamente), pudo contar con recursos económicos y culturales así como con redes familiares para salir adelante en el mundo profesional competitivo. Un entorno social privilegiado le ha permitido generar sentimientos de seguridad, aceptar el riesgo y plantearse proyectos ambiciosos, creando así las condiciones para actuar activamente en la búsqueda del éxito e intentado sacar provecho de una inserción laboral flexible.

En contraste, los jóvenes que han enfrentado las desventajas de un origen social modesto, con escasos recursos económicos, culturales y sociales, se sienten frustrados con sus trayectorias laborales. José, un joven ingeniero de sistemas, verbaliza con nitidez los sentimientos de falta de realización personal y explotación derivados de sus experiencias laborales: He sufrido más que las satisfacciones que he tenido en un trabajo. Se trabaja bajo la presión de una fecha de entrega. El mercado es quien la fija y el que entrega más rápido el sistema es el que más tiene clientes. Son jornadas extra largas que van desde las 12 horas hasta las 15 horas.

Los relatos de vida de estos dos jóvenes nos permiten mostrar que, entre profesionales de carreras altamente demandadas en el contexto de economías globalizadas, la vivencia de la flexibilidad laboral está influida por el origen social y las biografías de los sujetos. Mientras Antonio, un joven de clase media alta, que dispone de una amplia red de protección y apoyo familiar, aspira a tener una empresa de consultoría y valora positivamente el riesgo y la flexibilidad laboral, José, un joven de una familia de clase media baja, aspira a tener un negocio propio para lograr estabilidad sin someterse al desgaste provocado por el frenesí de las consultorías que, en su caso, le generan una retribución modesta.

Antonio nació en París, Francia, pero siempre ha vivido en Monterrey, hasta los 11 o 12 años en la casa familiar y después con

su madre a causa del divorcio de sus padres. Es el mayor de una familia de tres hijos. Su padre estudió una carrera de Ciencias Sociales y actualmente ocupa un cargo de alto rango en una de las universidades más prestigiadas de esta ciudad y también labora en un alto cargo —el más elevado en la jerarquía— en una institución del sector público. Su madre estudió artes y se dedica a decorar mosaicos.

Empezó a trabajar a los 16 años, en los veranos, en tiendas y bares de moda, como suelen hacer muchos jóvenes de clase media o media alta en Monterrey: “Llegué a sacar mil doscientos pesos de propina en un día. Las friegas me las metía porque quería mi PlayStation nuevo o mi juego quién sabe qué...”.

A los 20 años trabajó en un módulo del Comisión Federal Electoral (CFE) por un mes durante la elección de 2003. Todos estos “trabajos” los conseguía por contactos de amigos o familiares. Nunca interrumpió sus estudios, hizo dos viajes para aprender idiomas, uno por un semestre a Francia y otro durante un verano a Estados Unidos. Cursó la licenciatura en mercadotecnia en una universidad privada de alto prestigio de Monterrey. Su experiencia laboral previa a la graduación le permitió acumular cierto conocimiento vinculado con su área de interés: “Ya que andaba más enrollado en mi carrera, en lo mío, ya empecé con trabajos de investigación. Mi papá me invitó a varios proyectos”.

Se graduó a los 24 años con una tesina sobre mercadotecnia política. Una vez titulado, Antonio no tuvo problemas para conseguir trabajo. “Voy a darme un mes sabático y luego entro a trabajar. Pues se me adelantaron. Ya me estaban hablando de la agencia de Marketing Político: vente que estamos entrevistando. Al día siguiente ya estaba ahí. Fue fácil. Sólo he tocado una puerta desde que me gradué y me la abrieron”.

Como coordinador de un grupo de investigación de mercado, no tiene contrato ni prestaciones, pero sus ingresos son superiores a diez salarios mínimos mensuales, con lo cual se siente complacido, mas tiene altas aspiraciones. Antonio, a los 25 años, espera de su vida laboral “éxito, mucho éxito. Tengo un plan digamos, quiero consolidar mi equipo

de investigación. Quiero ganar unos ciento cincuenta mil pesos al mes, cuando logre eso. Ya estoy digamos bien, logro la casa, el carro, los viajes que quiero”.

José, en cambio, entrevistado a los 35 años en el Distrito Federal, contaba ya con una experiencia como profesional de casi diez años. Su familia es de una extracción no privilegiada. Sus padres migraron del interior del país a la capital “*buscando una mejor oportunidad*”. Él nació y siempre ha vivido en el Distrito Federal en la casa de sus padres. Es el menor de dos hijos. Su progenitor, actualmente jubilado, concluyó la preparatoria, fue agente de ventas de una empresa toda su vida —vendía artículos como bronceadores, toallas, trajes de baño—. Su madre se ha dedicado a las labores del hogar toda su vida pero concluyó la preparatoria. Él aclara: “somos siempre personas sencillas sin un gran ingreso y viviendo modestamente, muy modestamente”.

Después de la preparatoria José interrumpió sus estudios. A los 20 años ingresó a trabajar en un video club y de ahí pasó a un negocio de juegos de video. En ninguno de estos empleos tenía prestaciones laborales. A los 22 años deja la actividad laboral para reanudar sus estudios. “Quise entrar a una universidad de paga lo cual era completamente inalcanzable para la situación económica de mi familia. Entré un semestre. Tuve que salir y seguir mis estudios en universidades públicas”.

Al ingresar a la universidad se dedica solamente a estudiar y se gradúa como ingeniero en sistemas a los 26 años. Su trayectoria laboral después de la graduación no ha sido fácil. Desde entonces ha tenido seis empleos distintos, todos vinculados con su carrera, pero en la mayoría ha sido empleado bajo la modalidad de honorarios por servicios profesionales, sin contrato ni prestaciones.

176

A los 29 años tomó una decisión que le ha traído altos costos laborales en un contexto donde la precarización del empleo tiende a generalizarse. Dejó, el que considera fue el mejor empleo en su vida profesional, en el cual

tenía todas las prestaciones de la ley, para ingresar a una maestría en astronomía, la que terminó abandonando un año después por falta de recursos económicos. Enfatiza: “Otra vez el ingreso empezó a ser corto porque ya no trabajaba y la beca que daban en la maestría llegó demasiado tarde”.

Entre los 33 y 34 años se dedicó por seis meses a trabajos eventuales por su cuenta, en su campo profesional. En su último trabajo, donde ya lleva un año, es ingeniero de sistemas. Consiguió este empleo con el apoyo de amigos y ex compañeros de trabajo. No tiene prestaciones, está bajo el régimen de servicios profesionales por honorarios y sus ingresos están alrededor de los ocho salarios mínimos. José visualiza su futuro como incierto y más bien quiere retomar un negocio propio para proveerse de mayor estabilidad.

Estas historias muestran la relevancia de estudiar, por un lado, cómo la acumulación de privilegios puede abrir trayectorias profesionales exitosas, propiciando un clima en el que las decisiones de los sujetos se ven recompensadas por los innumerables recursos de que disponen, y por otro, observar cómo las desventajas de origen social imponen restricciones de las que los sujetos no siempre logran escapar, pese a los esfuerzos que realizan.

### ***Inserción precaria extrema con sentimientos de adaptación y de inseguridad laboral***

La precarización del empleo a que está sometido este conjunto de profesionales jóvenes se debe en gran medida a que optaron por atender su vocación profesional al elegir carreras de humanidades y ciencias sociales cuyos conocimientos, destrezas y habilidades profesionales no son valorados positivamente por el mercado globalizado, ni retribuidos con protección laboral y salarios acordes a su nivel de calificación. A diferencia de las situaciones anteriores, en este caso el tipo está conformado por mujeres jóvenes de entre 22 y 25 años.<sup>31</sup>

31 Obsérvese que los tipos 4, 5 y 6, en los que las personas con altos niveles de escolaridad enfrentan mayores dificultades para insertarse en empleo de calidad, están conformados únicamente por mujeres. Sin menospreciar la importancia del género en la explicación de la discriminación que enfrentan las profesionales en los mercados de trabajo, hay que



Estas jóvenes, aunque anhelan desarrollarse profesionalmente, no han logrado aún contrarrestar las desventajas generadas como resultado de sus trayectorias laborales y sus elecciones profesionales. Además de estos obstáculos, ellas enfrentan trabas en el mundo del trabajo por ser mujeres.<sup>32</sup>

Sus vidas transcurrieron en Monterrey y en el Distrito Federal.<sup>33</sup> Proviene, principalmente, de familias medianas —tres hijos— y de padres profesionales o con puestos de alto rango. Estudiaron principalmente en universidades públicas las carreras de trabajo social, sociología, comunicación y psicología y se graduaron a edades no muy tempranas, de tal forma que la mayoría tiene de 1 a 3 años de experiencia laboral post-graduación.

Estas jóvenes ingresaron al mercado de trabajo, en su mayoría con 19 o menos años de edad, como trabajadoras asalariadas y sin protección laboral ni prestaciones sociales. Sus experiencias de trabajo previas a la graduación, al estar desvinculadas de su área profesional, no les han permitido una acumulación progresiva de conocimientos relevantes en su campo.

Destacan que es muy difícil y problemático conseguir trabajo a causa de que hay pocas oportunidades —pese a ubicarse en mercados laborales más dinámicos como Monterrey o el D.F. Sin embargo, no han tenido experiencia de desempleo en el curso de su trayectoria laboral, seguramente debido a que han aceptado trabajos muy precarios como estrategia de inserción laboral.

Han contado con redes no familiares (amigos e instituciones) para conseguir trabajo y tienen expectativas de lograr un desarrollo profesional pero ven el futuro como incierto. De ahí que algunas piensan desarrollar una estrategia laboral que permita combinar trabajo

asalariado y por cuenta propia. Esta diversificación de las formas de participación laboral es visualizada como un recurso valioso que les permitiría contrarrestar las restricciones que encuentran en los mercados de trabajo.

La trayectoria de vida de Karla brinda matices importantes para entender el proceso de imbricación de desventajas sociales a lo largo del curso de vida de las jóvenes con modelos precarios de participación laboral.

Con 27 años en el momento de la entrevista, Karla ya estaba casada y era madre de un hijo, tenía un hogar independiente pero seguía aportando recursos económicos a su madre. Nació en el D.F. en un hogar que, a su juicio, contaba con recursos suficientes: “vivíamos bien. No recuerdo que haya habido carencias graves”. No obstante, las condiciones de vida de su familia cambian en forma drástica cuando a sus doce o trece años sus padres se divorcian. El padre, un militar de alto rango, abandonó a la familia y no atendió sus responsabilidades, dando origen a serias dificultades económicas en el hogar.

El divorcio de sus padres y las carencias económicas asociadas, significaron un punto de inflexión en su curso de vida. Tuvo que trabajar desde temprana edad y seguirlo haciendo para terminar la universidad. Siendo la hija mayor con otros dos hermanos, a los trece años empieza a laborar en el negocio familiar como relata: “Empecé a trabajar ahí en las tardes, saliendo de la secundaria. Atendía el negocio. Después ya trabajé en panaderías, en farmacias, en tiendas de abarrotes, en las vacaciones de la prepa trabajaba en eso, y sí recibía sueldo, y ese sueldo lo aportaba casi todo a la familia”.

Estas experiencias laborales previas a la graduación no estaban relacionadas con su carrera, aspecto que no le permitió acumular experiencia reconocida en su área profesional.

tener presente que también los hombres encuentran serias dificultades. Un análisis estadístico para el total de los jóvenes ocupados realizados con datos de la Encuesta Nacional de Juventud 2000 muestra que al controlar una serie de características socio estructurales, socio laborales, familiares e individuales, las diferencias entre hombres y mujeres en empleos asalariados precarios desaparece (Oliveira, 2006). Habrá que analizar qué ocurre entre los jóvenes con un título universitario. La presencia exclusiva de mujeres en estos tipos se debe al carácter no probabilístico de la muestra analizada.

32 Las referencias a la discriminación por ser mujeres jóvenes es una constante en sus relatos.

33 Ninguno de los casos de Oaxaca se ubicó en este tipo. Más adelante ofrecemos una probable explicación sobre el particular.

A los 18 años Karla ingresa a la universidad pública a la carrera de trabajo social; las dificultades económicas siguen estando presentes lo cual la obliga a trabajar y estudiar de manera simultánea. Al graduarse —a los 22 años— es contratada como trabajadora social en una ONG, en la cual había hecho su práctica escolar.

Ha logrado emplearse como profesional en un campo relacionado con la carrera que estudió pero en condiciones laborales muy precarias. Lleva varios años en la misma institución con contratos de seis meses, pago por honorarios, sin prestaciones sociales, sin ninguna seguridad laboral y con ingresos por debajo de los cinco salarios mínimos mensuales. La propia descripción de sus condiciones laborales es elocuente: “En realidad no tengo ni seguro médico, ni ningún tipo de prestación. No hay posibilidad de hacer antigüedad ahí. No hay posibilidad de pensión cuando esté viejita. Estoy ahí y punto. Uno vive con esa incertidumbre de que en cualquier momento se termina y no hay nada que uno pueda hacer”.

Karla considera que hay pocas oportunidades de trabajo para los profesionales, situación que le dificulta imaginar o planear en forma clara su vida laboral futura: “laboralmente de plano no me imagino. Yo deseo tener un mejor trabajo. Estar bien. Fantaseo eso. Pero realmente no me lo imagino. Me imagino trabajando y luchando porque tengo que hacerlo”.

Ella quiere buscar un trabajo con mayor estabilidad y seguridad social, y quizá complementar sus ingresos con un negocio propio: “ya sea paralelo al trabajo o de plano para dedicarme a eso porque sí es difícil el mercado laboral”.

Su caso pone de manifiesto que una situación de ventaja relativa, al inicio de la vida, puede mutar radicalmente a lo largo del curso de vida de los sujetos. En este caso, el divorcio de los padres la precipitó a una situación donde las carencias económicas han estado presentes a lo largo de la vida. Asimismo, aunque concluyó tempranamente su carrera, no ha visto recompensado laboralmente su esfuerzo e inversión en campo educativo. Su empeño y tenacidad son insuficientes para cambiar los patrones sociales de organización del trabajo

y para enfrentar una situación estructural: la limitada valoración de sus conocimientos y competencias profesionales en el mercado. Sus obligaciones familiares actuales la comprometen a aceptar empleos precarios, generando sentimientos de frustración laboral.

### ***Inserción desvinculada asalariada no profesional con sentimientos encontrados de adaptación o frustración***

Ante un entorno laboral poco promisorio para profesionales en carreras devaluadas por el mercado, la presencia de desventajas sociales de origen y de trayectorias ocupacionales erráticas y precarias, los integrantes de este grupo —todas mujeres— fueron orilladas a sacrificar su realización y desarrollo profesional. Frente a las restricciones del mercado, optaron por un trabajo asalariado desvinculado de sus estudios pero que les brinda seguridad, estabilidad laboral, protección social e ingresos alrededor de cinco salarios mínimos.

Las jóvenes en cuestión, mayores de 26 años, son oriundas de Monterrey, ahí estudiaron e ingresaron al mercado de trabajo. Aunque tienen un origen social heterogéneo —una es hija de un profesional y la otra de un obrero— han vivido con recursos limitados a causa de la enfermedad o muerte de sus padres, eventos que implicaron procesos de reorganización familiar a temprana edad. Con familias de dos y cuatro hijos ocupaban posiciones de hija menor o intermedia.

Ingresaron al mercado de trabajo antes de graduarse, con 19 o menos años de edad, en ocupaciones que no ofrecían protección social y han tenido experiencias de desempleo. Una estudió letras en una universidad privada y la otra la carrera de nutrición, en una institución pública. Se graduaron a los 23 años y sus trayectorias laborales después de la graduación han sido en ocupaciones que no brindan oportunidad de ejercer y ampliar sus conocimientos profesionales. No disponen de una amplia red social que coadyuve en su búsqueda de puestos de trabajo profesional.

Consideran que las oportunidades de trabajo están muy difíciles para profesionales. Pero su entorno laboral —Monterrey— les

brindó la posibilidad de insertarse como asalariadas con cierta protección laboral; aunque en campos muy diferentes a los de su profesión. Sin embargo, en tanto anhelan tener una vida profesional plena, idealizan sus oportunidades futuras y sueñan con tiempos mejores.

Juliana, con 26 años, nacida en Monterrey, es la hija menor de su familia y aún vive con sus padres y un hermano. Su historia de vida es un ejemplo de la cristalización de desventajas de diversos órdenes. Desciende de una familia de origen rural y de padres con bajo nivel educativo, su padre apenas concluyó la primaria y su madre era maestra sin formación —no había estudiado la normal.

A los 18 años empezó a trabajar como obrera en una imprenta; estuvo ahí alrededor de un año. Posteriormente realizó trabajo voluntario para ganar experiencia —impartiendo clases en la secundaria. Mientras estaba en una universidad privada de prestigio (gracias a una beca de estudios otorgada por la universidad) cursando la licenciatura en letras, laboró en diferentes proyectos desarrollados por instituciones públicas, contratada por honorarios, sin prestaciones sociales y en forma temporal.

Después de graduarse se fue a un programa de intercambio a Estados Unidos, tenía que cuidar niños y le permitían estudiar inglés. Al regresar a México estuvo desempleada. Al respecto Juliana comenta: “tardé mucho en conseguir el trabajo. No quería regresar a trabajar con honorarios, llegar y regresar otra vez al siguiente proyecto. Batallé muchísimo. Después de tres meses conseguí trabajo en una fábrica de mochilas, en el área de recursos humanos y capacitación”.

Sus estudios universitarios en una institución de prestigio no le sirvieron mucho para obtener el trabajo como recepcionista en la fábrica, más bien el saber inglés, prepararse muy bien para la entrevista y tener una buena presentación fueron los aspectos más importantes, según ella lo indica. Esto último pone en evidencia discriminaciones sociales y culturales que operan en el mercado regiomontano, donde la apariencia física es empleada como criterio sustantivo por los empleadores.

Reflexionando sobre su trayectoria laboral, comenta: “académicamente me ha ido bien, o

sea alcancé un grado universitario. Pero socialmente no siento que me haya ido como hubiera esperado. Ya voy para cinco años de que salí de la escuela y esperaba mejores oportunidades laborales y económicas”.

Frente al tipo de inserción laboral que tiene, sueña con seguir estudiando, publicar en revistas internacionales, conseguir un trabajo en la UNESCO, trabajar en un organismo internacional en Nueva York, “linda ciudad”, mudarse a Costa Rica, “país estable con muy buen nivel educativo”, o a China, “¡otra cultura!” Mas sus sueños no se traducen en acciones concretas. Mientras tanto su vida transcurre en la fábrica donde labora en el sector administrativo, reforzando sus sentimientos de frustración con respecto a la trayectoria ocupacional que ha seguido.

### ***Inserción desvinculada no profesional por cuenta propia con sentimientos encontrados de logro o frustración***

Este tipo se desarrolla en un mercado de trabajo poco dinámico —ciudad de Oaxaca— que ofrece limitadas oportunidades de inserción y desarrollo profesional, así como de encontrar un trabajo asalariado protegido. Los integrantes de este tipo, todas mujeres con edades que van de los 26 a los 33 años, se vieron forzados a recurrir al autoempleo para asegurar alguna forma de participación laboral y, ante todo, evitar entrar en una trayectoria de desempleo crónico.

Sus padres laboraron como maestros y pequeños comerciantes. Comentan haber crecido en familias, con uno a tres hijos, de recursos limitados pero sin carencias. Sin embargo, no disfrutaron de los privilegios económicos y culturales de los hijos de empresarios o profesionales exitosos. Además, también enfrentaron situaciones familiares inestables desde muy temprana edad, ya sea por la muerte, enfermedad o separación de los padres.

Sus historias laborales, que empezaron en la mayoría de los casos antes de los 20 años de edad, dan cuenta, de igual forma, de trayectorias ocupacionales erráticas, con inserción precaria, sin acumulación de conocimiento y con experiencia de desempleo.

Eligieron carreras que, al menos teóricamente, les permitirían una buena inserción en el mercado laboral —administración de empresas, ingeniería mecánica. Empero en la ciudad de Oaxaca, en razón de su especialización productiva, este tipo de ocupaciones no parece gozar de una buena posición de mercado.

Se graduaron a edades que van de los 23 a los 25, ya tienen más de cuatro años de experiencia laboral post-graduación pero no han logrado aún ejercer sus profesiones. Estas jóvenes tienen una valoración negativa de sus posibilidades de integración laboral tanto como profesionales, como asalariadas. Consideran que en Oaxaca no hay futuro. Una de las entrevistadas describe lo anterior de manera sintética al indicar que, en esta ciudad, para los profesionales “la situación es sombría”.

Frente a la acumulación de desventajas estructurales, institucionales y socio-individuales que parece potenciar sus efectos adversos en materia de inclusión profesional, se abre una ruta de participación laboral donde el ejercicio de la profesión y el trabajo protegido dejan de ser parte de las expectativas laborales de la mayoría de los sujetos. Consecuentemente, tienden a sobrevalorar el autoempleo, sus capacidades emprendedoras y sus posibilidades de éxito económico futuro. En lo inmediato desean consolidar sus “emprendimientos”, pese a tratarse de estrategias de inserción laboral extremadamente deficientes. Las privaciones de sus establecimientos y la falta de recursos económicos son compensadas con el sobre-trabajo y con exaltación de sus capacidades empresariales. En el fondo, el ideal del empresario-popular exitoso alimenta las esperanzas de gran parte de ellos y concita su esfuerzo laboral. No obstante, unos pocos viven esta situación con sentimientos de frustración y anhelan lograr una inserción profesional de calidad.

El relato de Sofía, con 33 años de edad en el momento de la entrevista, ejemplifica uno de los casos más extremos de confluencia de desventajas entre las jóvenes profesionales analizadas. Nació y ha vivido siempre en la Ciudad de Oaxaca. Proviene de una familia formada por sus padres y tres hermanos,

incluyéndola a ella. Siempre ha vivido en la casa de sus padres, quienes son licenciados en educación y siempre han ejercido su profesión. Su madre ha sido, además, bailarina y maestra de danza clásica.

Sofía no enfrentó problemas económicos significativos a lo largo de su vida, gracias a que sus padres siempre lograron darles lo necesario. Narra una vida sin privaciones ni lujos. Empero, su biografía da cuenta de un entorno familiar muy conflictivo. Sus padres terminaron por divorciarse cuando ella tenía quince años. Al referirse a su vida familiar indica que había “muchos conflictos sin ningún tipo de carencias económicas”.

El ambiente familiar le afectó mucho, sentía falta de atención por parte de sus padres y rechazo de sus compañeros porque “era muy gordita”. En la adolescencia tuvo un coma diabético, los doctores la desahucieron; ella tuvo mucha fuerza de voluntad para salir adelante. Tenía muchos planes e ilusiones de estudiar psicología y música, pero su padre —de manera autoritaria— le impuso la carrera de administración de empresas, la cual termina a los 25 años.

Antes de graduarse tuvo varios trabajos temporales sin remuneración ni prestaciones y otras actividades como parte del servicio social. Al concluir sus estudios universitarios trabaja en un programa del gobierno federal, bien pagado pero sin estabilidad —cobraba por honorarios en el esquema de servicios profesionales— y sin prestaciones laborales. Con el cambio de gobierno el programa fue eliminado. A partir de entonces Sofía tuvo varios empleos precarios que no estaban directamente relacionados con su profesión.

Su relato pone al descubierto las dificultades que enfrentan algunos profesionistas en el mercado laboral en Oaxaca, “es muy difícil encontrar empleo, demasiado difícil”. Y cuando ha topado con suerte, se ha enfrentado a condiciones laborales muy precarias al reportar que en sus trabajos “no tenía ningún tipo de seguro ni de prestación”.

Adicionalmente, muestra también el tipo de discriminación de que se puede ser objeto en el mercado de trabajo por ser mujer: *Al hombre siempre le dan como un poquito más*

*de oportunidades.* En sus empleos le han dicho que en *cuanto tú te embaraces o te cases, quedas fuera de la empresa.*

A la desventaja social derivada de ser mujer, se suma la discriminación por razones de enfermedad: “Soy diabética. En cualquier institución no aceptan personas con enfermedades crónico-degenerativas. Es muy difícil, aunque estés muy preparado y te hagan mil exámenes”.

Frente a las dificultades de encontrar un trabajo asalariado, se vio forzada a abrir una microempresa de productos naturistas. Sus ingresos mensuales ni tan siquiera alcanzan los tres salarios mínimos. Actualmente, Sofía tiene esperanzas de salir adelante con su propio negocio: “En cinco años me voy a ver bastante, bastante fuerte”. En un entorno laboral difícil sobrevalora el micro-negocio como una alternativa de inserción laboral viable.

## ■ Consideraciones finales

El análisis realizado pone de manifiesto una especie de paradoja a la que se enfrentan los jóvenes profesionales en el México contemporáneo. Por un lado, forman parte de un grupo selecto de la fuerza laboral que ha alcanzado un elevado nivel de calificación y tiene altas expectativas de desarrollo profesional. Por otro, se enfrentan a una economía en reestructuración que no sólo no ha logrado generar suficientes puestos de trabajo para integrarlos plenamente, sino que en razón de los procesos de desregulación y flexibilización laboral, ofrece modalidades de incorporación laboral donde la inseguridad, el riesgo y la precariedad laboral constituyen rasgos sobresalientes. En este contexto, contar con un alto nivel educativo es necesario más no suficiente para lograr una inserción laboral que posibilite el ejercicio profesional y de lugar a una carrera profesional exitosa. No todas las personas que realizan este esfuerzo logran alcanzar la meta buscada, originándose un proceso de creciente diferenciación social entre las y los jóvenes profesionales.

Consecuentemente, las modalidades de incorporación laboral de las y los jóvenes

profesionistas son múltiples, al igual que sus trayectorias ocupacionales. Se las puede ubicar en un continuum de situaciones laborales que oscila entre la integración laboral exitosa —trabajo protegido con altos ingresos, seguridad y carrera—, pasa por situaciones medias como las caracterizadas por los modelos flexibles de participación laboral, abriendo un camino de participación laboral deficitario donde la precariedad laboral y la inserción desvinculada —profesionales que ocupan empleos residuales— se agudizan y culmina en el autoempleo pauperizado como último recurso ante las dinámicas que favorecen la expulsión de jóvenes profesionales del mercado del trabajo.

Estas diversas formas de inserción de las personas jóvenes en el mercado laboral ponen de manifiesto que, en el actual modelo de crecimiento económico, las desigualdades sociales pueden adquirir gran significación, incluso entre uno de los contingentes de mano de obra que, en términos relativos, ocupa una posición de privilegio al haber alcanzado un elevado nivel de calificación ocupacional. Entre ellos, la diferenciación social, derivado del logro laboral y de la trayectoria ocupacional seguida, emerge como un rasgo muy notorio.

Estos procesos de diferenciación social están relacionados, entre otros factores, con dinámicas derivadas de la valoración/devaluación de las credenciales educativas desencadenadas por la globalización de las economías locales, las condiciones de mercado de las economías locales, el origen social, el tipo de redes sociales con que cuentan y las trayectorias laborales pregraduación que experimentaron.

El análisis mostró que existe una valoración diferenciada de las profesiones en el mercado de trabajo. Las carreras más ligadas con los procesos de globalización tienden a ocupar un lugar de privilegio en los mercados con mayor integración a la economía internacional. Quienes cursan estas carreras profesionales tienen más oportunidades de tener una inserción laboral lograda, en particular si están inmersos en ciudades con un grado significativo de globalización económica. En contraste, quienes estudian carreras poco valoradas por los mercados, ven muy limitadas sus opciones de tener una inserción laboral satisfactoria.

En este grupo, la precariedad laboral y la desvinculación laboral son más notorias. En ese sentido, puede concluirse que se está en presencia de un proceso de valoración/devaluación diferencial de las credenciales educativas que depende de la naturaleza de la estructura productiva y no ante una devaluación generalizada de éstas.

Sin embargo, no basta con haber estudiado una carrera valorada por el mercado para obtener una inserción laboral profesionalizante. Como hemos indicado para ello se requiere que se articulen un conjunto de factores sociales, entre los cuales el origen social de los sujetos, sus redes sociales y el tipo de mercado en que están insertos juega un papel de primordial importancia. Cuando las y los jóvenes profesionistas provienen de familias con escasos recursos económicos y socio culturales, no cuentan con redes sociales amplias e influyentes, enfrentan discriminación por el hecho de ser mujeres y no están insertos en mercados que valorizan sus carreras; entonces se incrementan las posibilidades de experimentar una inserción laboral precaria o desvinculada. Cuando esto ocurre también se suelen producir sentimientos de frustración que ponen de manifiesto los límites del discurso meritocrático como vía de movilidad y superación personal.

El análisis realizado muestra que cuando las y los jóvenes profesionales cuentan, a su favor, con un conjunto de ventajas sociales cuya imbricación potencia los efectos positivos,<sup>34</sup> por lo general, se observan modalidades de inserción y trayectorias laborales ligadas al éxito profesional. En este caso, se está frente a procesos de reproducción de privilegios sociales.

Sin embargo, cuando este conjunto de privilegios cede terreno se producen diversas articulaciones entre desventajas sociales que propician formas de inserción laboral donde la inserción vulnerable, la flexibilidad cuestionada, la desvinculación, la precariedad y

el autoempleo terminan imponiéndose. Así, provenir de una familia de padres profesionales con una posición social consolidada y haber concluido una carrera universitaria tampoco son factores que, por sí solos, garanticen a las y los jóvenes profesionales una inserción laboral de calidad y una carrera profesional exitosa. Estas ventajas sociales pueden ser anuladas y contrarrestadas cuando las personas estudian carreras no valoradas por el mercado, están inmersas en mercados laborales estancados y han tenido trayectorias laborales erráticas pregraduación. Como resultado, se tienen modalidades de participación laboral que insinúan procesos de movilidad ocupacional y social descendiente. Dinámicas que parecen acentuarse en el caso de las mujeres profesionales jóvenes, las que adicionalmente, enfrentan desventajas sociales derivadas de las desigualdades de género que continúan configurando el acceso diferencial a los empleos de calidad en las tres ciudades estudiadas.

Por el contrario, tener como origen social una familia de estratos bajos y haber estudiado en una universidad pública y no disponer de una red social amplia e influyente son desventajas sociales que podrían ser contrarrestadas cuando las personas están insertas en economías locales dinámicas, estudiaron carreras valoradas por el mercado y tuvieron trayectorias laborales que permitieron la acumulación de conocimientos y construcción de redes sociales que propician una inserción laboral de calidad. En estos casos se insinúan rutas de movilidad ocupacional y social ascendentes.

El escenario más desfavorable resulta de la articulación de un conjunto de factores que contribuyen a que los sujetos experimenten inserciones y trayectorias laborales desprofesionalizantes. En este caso, las personas quedan atrapadas por rutas laborales donde se renuncia al ejercicio profesional en aras de mantenerse activo en el mercado laboral, ya sea como asalariados —con o sin protección— o

34 Provenir de una familia de profesionales de clase media o media alta; haber estudiado en universidades privadas de amplio prestigio; haber concluido sus estudios universitarios a una edad temprana; haber tenido experiencias laborales que permitieron realizar una carrera profesional a temprana edad; haber estudiado una carrera valorada por el mercado; disponer de una red amplia de relaciones sociales con capacidad de contribuir a la consecución de un buen empleo y estar radicado en una ciudad que tiene un mercado laboral dinámico.

por medio del autoempleo de subsistencia. De manera tal que la desconexión entre la profesión estudiada y el empleo realizado, es lo común en este tipo de trayectorias. Es importante resaltar que este tipo de inserción dilapida el esfuerzo y la inversión realizada por

la persona, su familia y la sociedad. Al mismo tiempo muestra que, incluso entre los profesionales, pueden generarse dinámicas sociales que apuntan hacia la generación de grandes brechas laborales que, a la postre, se traducen en desigualdades sociales de nuevo cuño.

## ■ Bibliografía

- ANUIES (2003), *Mercado laboral de profesionales en México. Diagnóstico (1990-2000)*, México, ANUIES, Serie Investigaciones.
- Blossfeld, Peter (2005), *Globalization, Uncertainty and Youth in Society*, Nueva York, Routledge.
- Buchholz, Sandra, Dirk Hofäcker, Kathrin Kolb y Hans-Peter Blossfeld (2011), "El desarrollo de desigualdades sociales en el proceso de globalización", *Estudios Sociológicos*, vol. XXIX, núm. 85, enero-abril, pp. 3-31.
- Burgos, Benjamín (2008) "Sobreeducación y desfase de conocimientos en el mercado laboral de profesionales", *Revista de la Educación Superior*, vol. XXXVII, núm. 148, octubre-diciembre, pp. 57-68.
- Casal, Joaquín (1996), "Modos emergentes de transición a la vida adulta en el umbral del siglo XXI: aproximación sucesiva, precariedad y desestructuración", *REIS*, núm. 75, pp. 295-316.
- Casal, Joaquín (1997), "Modalidades de transición profesional, mercado de trabajo y condiciones de empleo", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, núm. 11, Serv. Publ., Madrid, UCM.
- Dahrendorf, Ralf (1983), *Oportunidades vitales: notas para una teoría social y política*, Madrid, Espasa Calpe.
- De la Garza, Enrique (2003), "La crisis de los modelos sindicales en México y sus opciones", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México, 2003*, México, UAM, Instituto de Estudios del Trabajo, Plaza y Valdés.
- De Ibarrola, María (2009), "El incremento de la escolaridad de la pea en México y los efectos sobre su situación laboral y sus ingresos, 1992-2004", *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, vol.11, núm. 2, en url <http://redie.uabc.mx/vol11no2/contenido-deibarrola.html>, última consulta agosto de 2011.
- Elder, G. H. (1994), "Time, Human Agency, and Social Change. Perspectives on the Life Course", *Social Psychology Quarterly*, vol. 57, núm. 1, marzo, pp. 4-15.
- Esquinca, Marco Tulio y Javier Melgoza (2006), "La afiliación sindical y premio salarial en México", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México, 2006*, México, UAM, Instituto de Estudios del Trabajo, Plaza y Valdés.
- Evans, Katherine (2002), "Taking Control of their Lives?" Agency in Young Adult Transitions in England and the new Germany", *Journal of Youth Studies*, vol. 3, núm. 5, pp. 245-270.
- García, Brígida (2009), "Los mercados de trabajo urbanos de México a principios del siglo XXI", *Revista Mexicana de Sociología*, año 71, núm. 1, enero-marzo, pp. 5-46.
- Giele, Janet Z. y Glen H. Elder (1998), *Methods of Life Course Research, Qualitative and Quantitative Approaches*, Thousand Oaks, Sage.
- Gil Antón, Manuel, Javier Mendoza Rojas, Roberto Rodríguez Gómez y María Jesús Pérez García (2009), *Cobertura de la educación superior en México. Tendencias, retos y perspectivas*, México, ANUIES.
- Hernández Laos, Enrique (2004), "Panorama del mercado laboral de profesionistas en México", *Revista EconomíaUNAM*, vol. 1, núm. 2, pp. 98-110.
- Hernández Laos, Enrique y Bernardo Hernández Cruz (2009), *Diagnóstico y comportamiento del mercado laboral de profesionales en México (2000-2007)*, México, Informe Final.
- Hernández Laos, Enrique y Jorge Velázquez (2003), *Globalización, desigualdad y pobreza. Lecciones de la experiencia mexicana*, México, UAM-Iztapalapa, Plaza y Valdés.
- Hualde, Alfredo (2001), "Trayectorias profesionales femeninas en mercados de trabajo masculinos: las ingenierías en la industria maquiladora", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 65, núm. 2, abril-junio, pp. 63-90.
- Jiménez, Mariela Sonia (2009), "Tendencias y hallazgos en los estudios de trayectoria: una opción metodológica para clasificar el desarrollo

- laboral”, *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, vol. 11, núm. 11, en URL <http://redie.uabc.mx/vol11no1/contenido-jimenez.html>, última consulta agosto de 2011.
- Minor Mora Salas y Orlandina de Oliveira “Las desigualdades laborales: evolución, patrones y tendencias”, en Fernando Cortés y Orlandina de Oliveira (coordinadores), *Los grandes problemas de México: Desigualdad Social*, El Colegio de México, D.F.
- Mora Salas, Minor y Orlandina de Oliveira (2009), “El desafío de la inclusión frente a las tendencias de exclusión laboral, el empleo precario en dos países latinoamericanos”, *Sociología del Trabajo*, núm. 66, pp. 47-72.
- Muñoz Izquierdo, Carlos (2006) “Determinantes de la empleabilidad de los jóvenes universitarios y alternativas para promoverla”, *Papeles de Población*, núm. 49, julio-septiembre, pp. 75-89.
- Muñoz Izquierdo, Carlos (2001), “Implicaciones de la escolaridad en la calidad del empleo”, en Enrique Pieck (coord.), *Los jóvenes y el trabajo. La educación frente a la exclusión social*, México, UIA, IML, UNICEF, CINTERFOR-OIT, RET, CONALEP, pp. 155-200.
- Navarrete López, Emma Liliana (2001), *Juventud y trabajo: un reto para principios de siglo*, Zinacantepec, El Colegio Mexiquense.
- Pérez Islas, José A. y Martiza Urteaga (2001), “Los nuevos guerreros del mercado. Trayectorias laborales de jóvenes buscadores de empleo”, en Enrique Pieck (coord.), *Los jóvenes y el trabajo. La educación frente a la exclusión social*, México, UIA, IML, UNICEF, CINTERFOR-OIT, RET, CONALEP, pp. 355-400.
- Oliveira, Orlandina de (2006), “Jóvenes y precariedad laboral en México”, *Papeles de Población*, núm. 49, pp. 37-73.
- Oliveira, Orlandina de y Minor Mora Salas (2010), “Las diversas formas de hacerse adulto en México: diferencias de clase y género a principios del siglo XXI”, en Ana María Tepichin (coord.), *Género en contextos de pobreza*, México, El Colegio de México, pp. 35-55.
- Øyvind, Wiborg y Marianne Nordli (2009), “Change over Time in the Intergenerational Transmission of Social Disadvantage”, *European Sociological Review*, vol. 2, núm. 3, pp. 379-394.
- Rodríguez, Javier y Marco Leyva (2004), “Profesional y trabajo en México: dilemas y posibilidades. En torno a los egresados de la UNAM”, *El Cotidiano*, vol. 29, núm. 126, julio-agosto.
- Saraví, Gonzalo (2010), *Transiciones vulnerables. Juventud, desigualdad y exclusión en México*, México, Publicaciones de la Casa Chata.



# Trayectorias vitales de jóvenes pobres extremos mexicanos, o la vida después del Programa “Oportunidades”<sup>1</sup>

Agustín Escobar Latapí\*

En 1997, México puso en práctica un programa de política social destinado a romper el ciclo intergeneracional de la pobreza. En el 2011 había afiliado a más de una cuarta parte de la población nacional. En este texto el objetivo es doble: por una parte, describir qué acciones emprenden los jóvenes provenientes de hogares pobres extremos rurales en el momento en que abandonan la escuela y el mundo de reglas del programa para desarrollarse como adultos y, en especial, para desempeñar trabajos mejores que los de sus padres. Aunque hay mucho escrito al respecto, las estrategias de estos jóvenes y sus resultados no son conocidos por el público investigador. Por otra parte y con un afán más analítico, el texto estudia qué es lo que diferencia a los resultados de los jóvenes hombres y mujeres estudiados.

## ■ Introducción

Latinoamérica es un continente particularmente desigual y México no es la excepción. Más allá del índice Gini, según el cual la desigualdad de ingresos en México es de alrededor de 0,5 —menor que la brasileña pero mayor que la argentina— se estima que la movilidad social mexicana floreció cuando se expandieron rápidamente las oportunidades

de empleo no manual, pero que, cuando estas se estancaron y el modelo económico cambió, la estructura de clases se volvió sustancialmente más rígida: la llamada movilidad circular, que denota igualdad de oportunidades, es particularmente escasa (Cortés y Escobar, 2005). Desde luego, el análisis de la movilidad entre pares de clases revela diferencias importantes: las hijas de profesionales han acrecentado su ventaja de clase mientras que sus hermanos la han visto caer; los hijos de pequeños patrones no profesionales de hasta cinco trabajadores muestran una notable capacidad de ascenso social (Ibíd.). Pero en general los estudios indican escasa movilidad social en términos ocupacionales y de ingresos (Serrano y Torche, 2010). Y no sorprende que la movilidad sea menor cuando mayor es la distancia social, ni que los escasos hijos de jornaleros agrícolas que llegaban a los estratos profesionales en el período de sustitución de importaciones hayan desaparecido después de las crisis y reformas económicas.

¿Qué es lo que sostiene la desigualdad y la rigidez, y qué puede aminorarlas o romperlas? En el año 1997 se puso en marcha, en México, el primer programa latinoamericano de transferencias condicionadas con incentivos a la asistencia escolar, el cuidado de la salud y la nutrición, llamado “Oportunidades” a partir

185

\* Doctorado en Sociología y Maestría en Sociología (U de Manchester). Licenciatura en Antropología Social (Universidad Iberoamericana, 1979). Actualmente, es Profesor Investigador en el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS) Occidente.

1 El análisis del contexto social se basa exclusivamente en estudios de caso de La vida después de “Oportunidades”. El autor agradece el apoyo de Laura Pedraza.

del 2002. El modelo se desarrolló independientemente en Brasil, y posteriormente fue adaptado a otras naciones. En México, en el 2011 se entregaron transferencias a más de 6 millones de hogares, o aproximadamente al 28% de la población. Dicha población fue seleccionada con criterios técnicos basados en indicadores de pobreza rural. El objetivo inicial del programa (con el tiempo mostró avanzar en otros sentidos también) fue abatir la reproducción intergeneracional de la pobreza: un ciclo marcado por escasa escolaridad, ingreso al trabajo precoz, bajos ingresos y fecundidad temprana y numerosa. Una medida apropiada del éxito de este programa consistiría en una disminución apreciable de esta rigidez: el ascenso ocupacional de los beneficiarios del programa.

En un contexto de supremacía del mercado incuestionable y en el cual se esperaba crecimiento económico alto y sostenido dada la integración mexicana en América del Norte, la idea de que la pobreza podría interrumpirse con los mecanismos de este programa fue bastante bien recibida, incluso por el principal partido de izquierda<sup>2</sup>. Si bien la “cultura de la pobreza” podía ser una herramienta de sobrevivencia en contextos de subdesarrollo, cuando el país avanzara hacia el desarrollo lo que haría falta sería no dejar a nadie atrás.

Sin embargo, incluso en condiciones de escaso crecimiento, la teoría del programa predice que habrá una mayor movilidad social ascendente entre quienes hayan participado un largo período en el programa. Es decir que deberían ser portadores de un mayor “capital humano” incorporado a su salud, sus capacidades y sus credenciales escolares que les permitirían competir en mejores circunstancias con jóvenes de otras clases sociales.

Sin embargo, este texto muestra que la resistencia y la rigidez de la estructura mexicana de clases sociales son extremadamente fuertes. Hay fuertes restricciones a la igualdad

de oportunidades en un gran abanico de instituciones mexicanas y no sólo en el mercado. El programa tuvo éxito al lograr mejores ocupaciones para sus egresados de larga exposición, tal como lo muestran nuestros estudios. Sin embargo, aquí se analiza cómo dicha movilidad ocupacional y social ha sido poco frecuente y difícil porque requirió completar exitosamente un conjunto complejo de otras transiciones cuyas dificultades seguramente se pueden explicar por esa rigidez de la estructura social de México.

En efecto, las evaluaciones del programa dirigidas por Mercedes González de la Rocha y el autor, a lo largo de los años, pero particularmente la evaluación cualitativa de impacto de largo plazo de los años 2007-8 (González de la Rocha, 2008), mostraron que los ex becarios de larga exposición y, particularmente, las mujeres indígenas, lograron cambios sustanciales en su escolaridad, en sus ocupaciones y en su fecundidad.

Pero el impacto podría ser mayor. Una gran parte de los jóvenes estudiados en el proyecto *La Vida después de Oportunidades* enfrentaron problemas irresolubles (o casi) con su nivel de formación, de información y de recursos. Gracias a la comprensión detallada de estas transiciones, de sus dificultades, y de los casos exitosos, es posible pensar en acciones públicas que hagan avanzar el impacto del Programa “Oportunidades”, es decir, que otorguen mucha mayor seguridad a los mexicanos surgidos de hogares rurales pobres, muchas veces indígenas, para establecerse en las ocupaciones y en los estratos sociales que les estuvieron vedados a sus progenitores.

Los hechos sociales son producto de procesos. Este impacto positivo mediano tendrá consecuencias sobre lo que decidan cohortes más jóvenes. Los casos exitosos de jóvenes escolarizados(as) refuerzan el interés de sus comunidades en la escolaridad. Pero los casos

2 Algunos grupos de izquierda se opusieron a la condicionalidad: con más recursos, los pobres dejarían de comportarse como pobres; se cuidarían más y aumentarían su escolaridad rápidamente. Esta posición ha sido retomada más recientemente por Guy Standing (2009) y el BIEN o Basic Income Earth Network. Por otra parte, un conjunto de empresarios y políticos conservadores manifestaron (normalmente en privado) que dar dinero a cambio de nada era un simple ejercicio de paternalismo que conduciría a más pasividad por parte de los pobres. Pero el Congreso, a partir de 1999, decidió otorgar presupuestos rápidamente crecientes al programa.

de fracaso provocan desaliento. Como política pública, es necesario mantener el interés de los jóvenes en la sustancia de la escolaridad y no sólo en la beca. En tanto perciban que el éxito de sus predecesores se basa en el ejercicio de mayores capacidades, los más jóvenes buscarán adquirir esas capacidades, podrán alargar su carrera escolar y demandar que la escuela la brinde efectivamente. Pueden volverse poderosos aliados para la mejora de la educación en las zonas más pobres y marginadas del país. El programa habrá colaborado para que la educación mejore y para que la población de origen más pobre cuente con mayores capacidades.

Si, por el contrario, los adultos jóvenes escolarizados no cambian de ocupación, o migran a las ciudades para permanecer en los estratos más bajos e inseguros, las siguientes cohortes cumplirán con los requisitos escolares y clínicos para mantener la beca, pero no buscarán habilidades sustanciales en el aula. En otras palabras, para mantener la influencia de esta política pública sobre las conductas de los niños y sus familias, el programa necesita demostrar éxito. La movilidad social es fundamental porque es el fin del programa. Pero también es un medio para lograr su sustentabilidad como acción pública.

La aportación descriptiva de este estudio no es trivial; sin embargo, los prejuicios y lugares comunes sobre esta población, sus luchas y sus trayectorias abundan y son extremadamente resistentes. Pueden llegar a definir actitudes de clase y políticas públicas sin más respaldo que el consenso ideológico. Este texto busca entonces también describir estas trayectorias en una etapa muy avanzada de la transición social mexicana que inició con la crisis económica de 1982.

### ■ Metodología: una muestra exploratoria

La muestra de este estudio se extrajo de otro mucho mayor, de tipo cuasi experimental, usada en la evaluación cualitativa de impacto del programa de los años 2007-8. Esa evaluación seleccionó 11 microrregiones y 12 localidades de coexistencia étnica para estudiar

grupos comparables de hogares que habían participado o no en el programa, con énfasis en las características de los padres y de los hijos de entre 18 y 22 años de edad, el momento crucial de "graduación del programa" y transición a la vida adulta.

El objeto de esta muestra era llegar a conclusiones del impacto del programa a 10 años de su inicio. Dado que las becas escolares del programa inician en tercer grado, aproximadamente a los 9-10 años de edad, en el momento del estudio la cohorte pionera de máxima exposición tendría entre 19 y 20 años de edad. En la muestra cuasi experimental se buscó controlar el sexo (el programa otorga becas mayores a las niñas para contrarrestar el sesgo en contra de su escolaridad) y la etnicidad. Por esta última razón se seleccionó un conjunto diverso de zonas indígenas del país.

La muestra cuasi experimental consistió en 183 hogares, divididos de manera casi igualitaria entre indígenas y no indígenas. La razón de la selección de las comunidades como "de coexistencia étnica", es decir de proporciones casi iguales de indígenas y no indígenas es que acerca de ellas se pensó que ambos grupos compartirían instituciones gubernamentales y sociales al máximo. La calidad de las escuelas indígenas mexicanas es consabidamente muy mala, y lo mismo sucede con otros servicios. Estudiar grupos segregados en servicios de calidad diversa sesgaría las conclusiones por este factor interviniente, más que por el efecto del programa mismo.

Los grupos de comparación se seleccionaron según sus características del año 1997. Es decir que no se buscó comparabilidad en resultados, sino en sus condiciones iniciales. La selección retrospectiva busca crear grupos similares a los creados en un experimento, pero puede introducir sesgos acarreados por memoria y por sobrevivencia diferencial.

La evaluación de 2007-8 concluyó que el programa tenía impactos en escolaridad, en un retraso en la fecundidad de las mujeres, y en la calidad de las ocupaciones, definida esta según una jerarquía de ocupaciones construida a partir de las preferencias manifiestas por los propios informantes (González de la Rocha, 2008). También estimó que el impacto escolar

era mayor en las mujeres (que reciben becas más altas) y en las indígenas. Esto último era contrario a lo esperado.

Las evaluaciones cuantitativa y cualitativa del programa exploraron los mismos temas en varias ocasiones y en la mayoría llegaron a conclusiones complementarias o semejantes. En esta ocasión no fue así. La evaluación cuantitativa concluyó que el programa no tenía impacto sobre la ocupación (Freyje y Rodríguez, 2008; Yaschine, 2012).

El estudio que se usa en este texto fue diseñado a partir de los resultados de la evaluación. Su intención es doble: por una parte, dar seguimiento a jóvenes selectos a uno o dos años de la evaluación, y cuando su desempeño como adultos fue más probable. El segundo, explorar los mecanismos responsables del mayor o menor éxito en sus trayectorias.

Por esta razón, en este estudio no se buscó conformar grupos de comparación, sino que se seleccionaron grupos polares en términos de su éxito detectado en la base de datos de estudios de caso de 2007-8. Se seleccionaron 41 jóvenes (aproximadamente, el 10% de los casos). Esos jóvenes, inicialmente detectados en la evaluación, fueron entonces seguidos hasta donde fuera que estuvieran. Las comunidades pioneras del programa eran muy pobres, indígenas y marginales, y todas las estadísticas indican que los jóvenes las abandonaron en altas proporciones. Por lo tanto el “seguimiento” conllevó un rastreo geográfico que incluyó estudios de caso realizados en múltiples destinos de México y Estados Unidos. Una muestra exploratoria de este tipo no es válida para estimar el impacto del programa, sino para detectar factores que inciden en ese impacto. El análisis que se emprende en este texto busca por una parte comunicar cuáles son esos factores, pero por otra parte informar al lector sobre lo que hacen los jóvenes mexicanos que salen de hogares pobres rurales cuando llegan a la edad adulta. Antes de mostrar el resultado de ese análisis, sin embargo, se detalla la teoría social implícita en el diseño

del Programa “PROGRESA – Oportunidades”, para explicar por qué se supone que debe lograr una movilidad social significativa.

### ■ La cultura de la pobreza y la teoría social del programa “PROGRESA – Oportunidades”

El programa, con más claridad que otros, fue formulado sobre la base de una teoría social. ¿Qué elementos de la vida y las relaciones entre las personas deben ser afectadas por el programa, y qué conductas o instituciones del contexto social afectan a su vez ese impacto? El programa se propone interrumpir el ciclo de reproducción intergeneracional de la pobreza, es decir de abandono escolar precoz – trabajo descalificado precoz–adultez precoz–unión temprana-alta fecundidad, alta mortalidad materna e infantil– y pobreza permanente. Esta idea se deriva directamente de otra, la *cultura de la pobreza*, que es un concepto del antropólogo Oscar Lewis de los años ‘50. Aunque el libro que la define (1961 [1973]) se basa en su experiencia de investigación en las barriadas de la Ciudad de México, Lewis afirma que es un fenómeno prácticamente universal, si bien mucho más común en países subdesarrollados.

Por desgracia, el concepto de *cultura de la pobreza* fue interpretado como un intento de culpar a las víctimas, es decir, de afirmar que si los pobres siguen siendo pobres es porque su “cultura” carece de algo positivo (valorar la inteligencia, capacidad de lucha, disciplina), o tiene algo negativo (aceptación de los vicios, aprecio por la pereza, una moral primaria<sup>3</sup>, o conformismo y fatalismo). Esta noción está muy alejada de lo que Lewis pensaba, como lo está también de la comprensión del fenómeno por parte de los diseñadores del programa “PROGRESA – Oportunidades”. Aunque los diseñadores del programa no citan nunca a Lewis en los documentos de diseño porque ha sido satanizado<sup>4</sup>, retoman puntos fundamentales de este autor. Según Lewis<sup>5</sup>:

3 Es decir en la cual se busca satisfacción a corto plazo, a expensas del largo plazo.

4 Y afortunadamente no lo toman. Referirse explícitamente a Lewis en cualquier texto sociológico o antropológico en los años ‘80 y ‘90 era arriesgarse a ser condenado por “funcionalista” o burgués, por la razón (equivocada) ya mencionada.

- a) La pobreza no se caracteriza por ausencia de una visión del mundo, ni de valores y normas, ni de organización sino, por el contrario, por la presencia robusta de todos estos elementos, es decir, por una cultura. Los pobres tienen "un patrón de vida que pasa de generación en generación". Como tal, esta cultura es un sistema de vida que contiene "estructura, disposiciones razonadas y mecanismos de defensa sin los cuales los pobres no saldrían adelante" (p. XIV, mis cursivas)<sup>6</sup>. Esta cultura tiene, como otras, consecuencias distintivas en los órdenes social y psicológico<sup>7</sup>.
- b) Esta cultura es distinta de la primitiva (que carece de estratificación social) y de la obrera. Es propia de quienes viven "en el fondo de la estructura socioeconómica" (p. XV). De trabajadores pobres, jornaleros y campesinos de subsistencia, trabajadores de plantación y "esa gran masa heterogénea de pequeños artesanos y comerciantes a los que por lo general se alude como lumpenproletariado" (Ibíd.).
- c) En México (de los años cincuenta) se caracteriza a la tercera parte de la población, cuyos rasgos son: *mortalidad relativamente alta respecto de otras clases sociales, expectativa de vida menor, población en edad joven, trabajo infantil y juvenil, y por lo mismo una alta proporción de fuerza de trabajo activa* (estos rasgos son tomados de manera explícita en los documentos fundacionales del programa). Es interesante que no se menciona la fecundidad adolescente o precoz misma que fue investigada con posterioridad por demógrafos mexicanos.
- d) En términos de su relación con las instituciones, los pobres son marginales aunque vivan en el corazón de una metrópolis. Su escolaridad es nula o mínima, no son sindicalizados, no participan en un partido político<sup>8</sup>, no acceden a servicios de salud, carecen de seguros y licencia de maternidad (a diferencia de quienes tienen Seguro Social<sup>9</sup>), no acuden a bancos, museos, hospitales, grandes almacenes, galerías ni aeropuertos.
- e) Por último, en términos económicos, se caracterizan por una lucha constante por la vida, períodos de desocupación y subocupación, bajos salarios y ocupaciones diversas pero poco calificadas, trabajo infantil, falta de ahorro y de liquidez, carencia de reservas de alimentos, múltiples compras diarias de alimentos en pequeñas cantidades, empeño, deudas usurarias, tandas (círculos de ahorro entre amigas), ropa y muebles de segunda mano.
- La actualidad de los diversos elementos que discute Lewis en su concepto es innegable. Sin embargo, es comprensible por qué fue tan duramente atacado casi desde que lo publicó por primera vez. En un primer nivel, la cultura de la pobreza se comprende como una *estrategia colectiva e histórica de adaptación vital* a condiciones extremadamente desfavorables. En una visión casi marxista, es consecuencia directa de las condiciones de vida y trabajo. Una afirmación implícita pero consistente con esta visión es que una ética protestante sería anti-funcional (aunque en estos párrafos Lewis no explica por qué<sup>10</sup>), o que causaría tales frustraciones y sentimientos contradictorios que

5 Los incisos alfabéticos retoman un desarrollo más largo de Los hijos de Sánchez. Algunas frases completas se citan entre comillas, pero otras partes del texto, retomadas de manera más fraccionada, no han sido entrecomilladas para facilitar la lectura. El autor también ha re-expresado varios párrafos de Lewis.

6 Se agregaron cursivas a esta frase para enfatizar que Lewis transmite el mensaje de que esta cultura es una condición necesaria para vivir en la pobreza y no, por el contrario, causa de esta última.

7 El desarrollo del concepto hace visibles varias influencias. La marxista es bastante clara y explícita en términos y conceptos, así como en otros estudios del autor. En este punto, sin embargo, se nota influencia también de la escuela de cultura y personalidad de los Estados Unidos.

8 La relación entre los pobres urbanos y los partidos políticos sería tema de una multitud de estudios a partir de críticas emprendidas a Lewis y a los teóricos de la marginalidad. Esos estudios posteriores demostrarían relaciones amplias y complejas entre los pobres urbanos y diversas organizaciones y partidos políticos.

9 El texto menciona explícitamente la falta de Seguro Social.

10 Larissa Adler de Lomnitz, 14 años después (1975), explicaría por qué y cómo cierta cultura del intercambio social es fundamental para sobrevivir en la pobreza (aunque ella señala que también es un medio de ascenso económico y social). Lewis no otorga un papel central al intercambio social.

impediría sobrevivir en las condiciones objetivas que una sociedad desigual e injusta les impone a los pobres<sup>11</sup>. Pero tal vez el mayor problema es que la simplificación del argumento convierte a la cultura en causa de la pobreza: justamente aquello de lo cual se culpó al programa “PROGRESA” en sus inicios. Cabe pensar que si se trata de conductas adaptadas a cierta inseguridad de largo plazo, un cambio de corto plazo (por ejemplo en los ingresos) no produzca un cambio cultural en todas las demás variables. Pero al simplificarse invierte su significado.

Al mismo tiempo el desarrollo del concepto según Lewis ofrece pocas claves positivas. Si es una cultura que hace posible la sobrevivencia, ¿cómo la hace posible? El trabajo infantil es una clave, ¿pero cuáles son los otros elementos? ¿No hay otros elementos que faciliten la sobrevivencia? Si hay elementos positivos, ¿cuáles hay que conservar y alentar con políticas públicas, y cuáles erradicar o sustituir? Más sustancialmente, si la cultura de la pobreza se vuelve por sí misma responsable de la permanencia en la pobreza porque es una adaptación al largo plazo, ¿es así fatal y necesariamente? O ¿sobre qué conductas específicas se debe actuar para romper el ciclo? ¿Sería correcto prohibir tajantemente el trabajo infantil, por ejemplo, en cualquier sector económico?

En este punto es útil recordar el concepto de *leverage* o apalancamiento (Steinberg, 2007). En cierta bibliografía sobre política pública, el apalancamiento es el punto idóneo de intervención para que una política pública resuelva un problema social (tal como la cultura de la pobreza). Según Hernández Franco, hacia 1995 en el CONAPO el consenso al cual se había arribado era que los “puntos de rompimiento” estaban en salud y educación. En una visión propia de socio - demógrafos y especialistas en salud pública, mayor salud y mayor

educación propiciaban un cambio en la fecundidad, mismo que repercutía en el cuidado de la siguiente generación. Por otra parte, la otra escuela de pensamiento definitoria del programa (la visión económica encabezada por Santiago Levy) enfatizaba el fomento del capital humano como vía para superar la pobreza (otra vez salud, competencias escolares y de otro tipo y otros incorporados en la capacidad personal de aplicar trabajo) (Levy y Rodríguez, 2004). En otras palabras, dos visiones con orígenes teóricos y disciplinaarios diferentes coincidieron en los principales puntos que prometían romper el círculo intergeneracional de la pobreza. Pero nótese que las líneas causales propuestas por ambas difieren. En la línea de demografía y salud pública, educación y salud llevan a un cambio demográfico. Independientemente de lo que suceda con el empleo y los ingresos, esta línea causal conduce a menor crecimiento social del grupo pobre, menor mortalidad materna e infantil, la posibilidad de cuidar más y gastar más en cada vástago, y a un aumento en el ingreso *per cápita* por disminución en la tasa de dependencia económica del hogar. En la otra línea causal, el acento está sobre el aumento en la capacidad de producir valor en el trabajo. Si las dos líneas causales se completan, entonces el cambio social debe ser muy significativo: más ingresos del trabajo y mayor ingreso *per cápita* por disminución del número de consumidores infantiles y juveniles.

El programa “PROGRESA–Oportunidades” se basa así en resultados de estudios mexicanos e internacionales según los cuales la intervención debe tener efectos significativos. Sin embargo hay buenas razones para dudar de que ambas líneas causales se puedan completar en un programa como este. ¿Qué sucede si la escolaridad y la salud de estos becarios son de una calidad sustancialmente inferior, a pesar

11 Este punto también sería motivo de controversias sustanciales después de Lewis. ¿Por qué sucede que los pobres conversos a ciertas religiones protestantes sí renuncian a esa cultura y, con mayor frecuencia que otros, superan su condición social? No hay duda de que la mayor parte de los elementos de la cultura de la pobreza de Lewis aparecen en estratos pobres en todo el mundo. Pero el punto hasta el cual esté fatalmente asociada con la pobreza es altamente discutible. Por otra parte, esta “no fatalidad” abre la puerta a intervenciones de múltiples agentes: el Estado, líderes religiosos, maestros, médicos, promotores de esquemas de ahorro o cooperativismo, etc. Invertir la causalidad implícita en la formulación de Lewis (cambiar la cultura para cambiar la pobreza) ha sido, desde el movimiento higienista del siglo XIX, una premisa fundamental de la educación, la política pública y el activismo social.

de contar con los certificados y con la atención nominal del sector salud? ¿Qué sucede si el mercado de trabajo es un discriminador activo y estos jóvenes, por su apariencia, su modo de hablar y otros marcadores físicos y sociales no consiguen empleos iguales a los que consiguen los habitantes urbanos con la misma escolaridad? ¿Qué sucede si las comunidades rurales más tradicionales se resisten a que las mujeres cambien sus patrones de fecundidad? Cada una de estas preguntas equivale a preguntar si los contextos de la acción de un programa público importan. La teoría sociológica dice que sí.

Hasta aquí la teoría del programa mexicano. Cabe señalar que, desde un punto ideológico contrastante, en Brasil se desarrolló un programa que terminó siendo muy similar. Su justificación, sin embargo, tiene poco que ver con la *cultura de la pobreza* y debe mucho más a corregir el hambre, la desigualdad y la injusticia.

### ■ El contexto social: tradición, tragedia y épica en jóvenes rurales

El contexto de este análisis es el de las instituciones y los actores sociales. Estos influyen (y a nivel estructural determinan) en la creación y reproducción de diferencias sociales. Al nivel de grupos de individuos, sin embargo, aunque las instituciones siguen siendo reales e influyen sobre colectividades, se pueden observar diferencias de una persona a otra. La transición a la vida adulta de cualquier joven comprende múltiples transiciones en diversos ámbitos vitales. En este texto, cada transición se analiza como una combinación de factores que van desde los totalmente exógenos hasta aquellos que los jóvenes aprenden a manejar para lograr sus propósitos.

Las transiciones y sus narrativas pueden clasificarse en tres categorías: en primer lugar, hay ciertas transiciones que repiten los patrones tradicionales. Las transiciones tradicionales no deben ser menospreciadas como repetición pasiva de costumbres. Cada grupo social impone condiciones y exige la entrega de recursos y el paso de pruebas para

que un niño o una niña sean reconocidos como adultos. Además, hay circunstancias en que la membresía plena en comunidades y grupos rurales pobres tradicionales puede volverse difícil o imposible, como cuando se agota la tierra o una comunidad expulsa a los conversos a otra religión. Sin embargo, esta transición a la vida adulta es tradicional porque el niño o joven ha sido socializado dentro de los modelos, cuenta con las relaciones sociales y ha sido expuesto a las conductas que lo pueden guiar por la transición. Además es una transición sin movilidad social, étnica o cultural. Aunque no deban ser menospreciadas, estas son las que se busca socavar.

Llamo trágico al segundo tipo de transición porque, tal como en la forma literaria, el actor social opta por no actuar según lo pautado, enfrenta resistencias de diversos tipos, y finalmente puede o no sobreponerse a los obstáculos para realizar un proyecto distinto al de su familia de origen. En este tipo, el énfasis se ubica en las barreras a una transición con movilidad. Trágico no significa que se fracase, sino que se desafía el modelo tradicional y que es patente la dificultad enfrentada para vencer esos obstáculos.

Por último, una transición épica a la vida adulta se centra en los logros y describe un ego capaz de derrotar obstáculos múltiples sin debilitarse. Casi invariablemente implica un cambio sustancial entre la posición de los padres y la propia. En esta última narrativa el sujeto es autor.

Aunque la perspectiva del actor es una aportación altamente significativa al análisis de las interacciones entre Estado, estructura y familia, individuo o comunidad (Long, 1999), con estos tres tipos rescato el hecho simple de que los actores sociales se proponen y alcanzan objetivos de manera altamente diferencial: estructura no es destino, aunque para la mayoría resulte en condicionantes muy fuertes. Tampoco cualquier "interfase" entre individuos o grupos y actores institucionales se presta para ser manejada hacia fines propios.

La tipología también señala que los actores perciben y estructuran la narrativa de sus transiciones de distinta manera. Cada estudio de caso es una construcción conjunta entre una

etnóloga y un(a) joven. La actitud, la profundidad y la inteligencia con que cada joven formuló la historia de sus transiciones influyen en el mensaje que transmite el estudio de caso. Aunque el etnólogo, por su formación, perspicacia y experiencia, formula explicaciones que pueden estar ausentes en una historia, cuando el sujeto es capaz de convencer y dar cuenta de lo sucedido se vuelve, literalmente, autor de su historia (y por ende de su estudio de caso). En este grupo de 41 jóvenes hay extremos en este sentido también.

Sin embargo, no hay que olvidar que la antropología social de estos jóvenes consiste precisamente en reconocer la agencia de quienes en principio carecen de ella, y los aspectos aparentemente insignificantes de los mercados, los servicios públicos, las comunidades y las familias que en conjunto abren o cierran mundos de oportunidades para ellos. Este análisis permite recuperar su agencia, tal como lo hace el enfoque de interfases o la perspectiva del actor. Pero recoge también su impotencia ante algunas situaciones.

### ■ Transición vital y movilidad social

Los jóvenes ex becarios y no ex becarios deben llevar a cabo tres transiciones de tipo general a la vida adulta (escuela, trabajo y familia), y una más que es forzada por el carácter pobre, aislado y precario de sus comunidades: deben migrar. Recuérdese que nuestro estudio se basa en comunidades “pioneras” en el programa “PROGRESA – Oportunidades”, que fueron seleccionadas precisamente por esas características. Aquí se analizan las dos primeras, y necesariamente la cuarta, puesto que las dos

primeras normalmente dependen de la migración. La transición familiar se abordará en otro análisis.

### *La transición educativa*

Este cambio es fundamental: en promedio, supone que se pasa de primaria incompleta en la generación de los padres a bachillerato o educación superior. Un resultado positivo de la evaluación cualitativa<sup>12</sup> del programa del 2007-8 es que el avance escolar intergeneracional de los becarios es dos años mayor que el de los no becarios. En promedio, los no becarios habían cursado tres años más que sus padres, mientras que los becarios cursaron cinco años más. La brecha es aún mayor entre indígenas: los padres indígenas tenían una escolaridad menor que la de los padres no indígenas, mientras que sus hijos llegaron a niveles comparables a los de los jóvenes mestizos. También es el caso de las mujeres indígenas, que en esa evaluación alcanzaron niveles escolares mayores que los de sus hermanos. La mayor parte de las evaluaciones cuantitativas arroja resultados similares, aunque no distinguen impactos diferenciales según etnicidad y género<sup>13, 14</sup>. En suma, el impacto positivo del programa en términos de escolaridad parece ser una realidad, aunque las dificultades enfrentadas por los jóvenes indican que podría ser mayor. Estos obstáculos frenaron a gran parte de nuestros casos estudiados.

En el análisis de esta transición se privilegian los pasos al bachillerato (grados escolares 10–12) y a la educación superior. La transición a la educación básica secundaria (grados 7–9) fue motivo de esfuerzos y resistencias sociales, económicas y culturales en las comunidades pioneras del programa

12 Nuestras evaluaciones cualitativas siempre se basaron en muestras relativamente amplias de hogares y de actores cruciales del programa y de los servicios, que además estuvieron sujetas a diseños e instrumentación estrictos. La evaluación cualitativa de 2007–8 fue la más ambiciosa (González de la Rocha, 2008). Para estimar impacto, se basó en una muestra de 200 hogares de 12 microrregiones de coexistencia étnica en cuatro estados del país. Las estimaciones de impacto se derivan de las características de los 400 progenitores y de 400 hijos e hijas de entre 18 y 24 años de edad.

13 Sin embargo, los resultados de la evaluación cuantitativa 2007-8 no son positivos. Esto se debe a que se excluyó de la encuesta a los jóvenes que habían emigrado de sus comunidades, que son precisamente quienes alcanzaron mayor escolaridad

14 Aunque posteriormente Yaschine (2012) incorporó muestras de jóvenes migrantes.



hasta, aproximadamente, el año 2001. A partir de entonces se ha generalizado, aunque existe todavía un grupo de jóvenes que no ha concluido la secundaria. El promedio de años de escolaridad de los hijos de hogares sin "Oportunidades", en el año 2008, era inferior a la secundaria completa. Para la secundaria los jóvenes no necesitan emigrar de las comunidades pioneras del programa. Primero a través de las telesecundarias (una opción de calidad inferior) y posteriormente con otros tipos de educación secundaria (técnica o general), la gran mayoría de los jóvenes becarios ya concluye este nivel de estudios.

Aún antes del paso al bachillerato o "Educación Media Superior" (EMS) las niñas deben superar obstáculos poderosos. El primero, que se manifiesta a partir de secundaria, es que, además de los gastos y cuotas escolares, el trayecto a la escuela cuesta y lleva tiempo, o la variante sería que ella viva en otro lado. La beca de "Oportunidades" no cubre los gastos. El hogar debe invertir, y los padres (particularmente los varones, aunque hay variación) con frecuencia se resisten a gastar en sus hijas. Particular pero no exclusivamente en los hogares indígenas, las ideas de que la mujer pasa a ser "propiedad" del hogar del varón, y que "no trabaja" están aún vigentes, aunque van cambiando. Por otra parte, sí sucede que las niñas y jóvenes son abordadas (y en algunos casos robadas o violadas) en el camino a y de la escuela. El resguardo de su sexualidad tiene dos facetas opuestas pero de consecuencias similares. Por una parte, los padres pueden ver su sexualidad como un patrimonio familiar, de tal manera que la pérdida de su virginidad o su robo implica pérdidas económicas. Por otra parte, los padres que quieren que sus hijas escojan marido con cuidado para provecho de ellas también tratan de evitar los riesgos de estos trayectos, y pueden oponerse a que las hijas continúen estudiando. A pesar de todo lo anterior, la escolaridad secundaria se generaliza, y la brecha de género se reduce o se invierte, como ya ha sucedido en la mayor parte del país.

Pero el paso a EMS es más difícil. Las familias enfrentan mayores costos desde el proceso de admisión, que se realiza en momentos en

que los hogares campesinos temporaleros (de agricultura de temporal) no tienen ingresos locales (febrero-abril). No hay bachilleratos o equivalentes en ninguna de las comunidades de estudio, y las distancias son tales que es imposible ir y volver el mismo día. Hay examen de ingreso. A veces toda la documentación, desde la solicitud, se debe completar en computadora.

Ya como alumnos, el costo de la EMS es sustancialmente más alto que la secundaria. En la EMS pública hay un nivel más alto de "mezcla" social derivado del mayor tamaño de los planteles, su ubicación en localidades de mayor tamaño, y el hecho de que gran parte de los bachilleratos públicos son puerta de entrada a las universidades públicas estatales, con lo cual una parte de los alumnos que cursaron primaria y secundaria en colegios privados se pasan al sistema público en este momento. Con algunas excepciones, en este nivel escolar prácticamente no hay concesiones a los escasos recursos de algunos alumnos. Aunque los maestros como individuos pueden desarrollar relaciones personales con alumnos y ayudarlos, la EMS como institución opera sobre el supuesto de que los alumnos deben pagar lo que sea necesario. Mientras que primaria y secundaria son vistas como obligación del Estado y su operación se justifica por justicia social, esto no sucede aún con el bachillerato. La renta o compra de computadoras e Internet es imprescindible, y se precisa mucho más equipo y materiales para otras materias. La excepción a esta regla la constituyen bachilleratos (y universidades) agropecuarios y de alumnado indígena. En estos casos las instituciones sí toman en cuenta que sus alumnos son de escasos recursos, y con frecuencia tienen o se articulan con programas que pueden ofrecerles internado, apoyos monetarios o becas parciales. Pero la gran mayoría no accede a esos planteles.

Por lo anterior, los alumnos necesitan una estrategia de transición que incluya casa y comida independientes de su familia, y dinero para gastos mucho más altos. El sexo del alumno también importa mucho. Las familias se resisten más a la separación de sus hijas, como ya se dijo.

Entre los factores favorables total o relativamente exógenos a los jóvenes están:

- a) Que la infraestructura escolar esté cerca y que sea de la mejor calidad posible. En nuestros casos, desertan antes quienes asisten a escuelas unitarias, comunitarias y telesecundarias. No pasan los exámenes de bachillerato, cuando existen, y en caso de que ingresen tienen muchos más problemas de desempeño. La distancia es más determinante en el caso de las jóvenes, porque en general las familias no permiten que viajen solas a la escuela. La existencia de una masa crítica de jóvenes mujeres y hombres de confianza que caminen o viajen juntos es determinante para que ellas asistan.
- b) Que los padres tengan niveles de escolaridad superiores al promedio, y que desempeñen ocupaciones no tradicionales por lo menos una parte del tiempo.
- c) Ingresos familiares no muy bajos y relativamente estables, lo que significa que ambos padres convivan y aporten<sup>15</sup>, o que una madre sin pareja obtenga esos ingresos<sup>16</sup>. En los 41 casos de hogares estudiados, en 26, el padre había muerto o abandonado el hogar, y en unos pocos casos la madre había dejado al padre. Aunque la muestra fue de carácter exploratorio, esto da idea de la importancia del fenómeno.
- d) Ser becario del “Programa Oportunidades”<sup>17</sup>. Las investigadoras de campo insisten en que las becas no alcanzan. También lo dicen los jóvenes becarios. Esto se puede interpretar como que la beca no lo resuelve todo. Pero la brecha que hay que salvar cuando hay beca es mucho menor, y los patrones, padrinos, prestamistas y caseros están mucho más dispuestos a colaborar con los becarios. Un impacto favorable indirecto de que la familia esté en “Oportunidades” es que sus ingresos son más altos y estables, su vulnerabilidad disminuye, y sus activos tienden a crecer<sup>18</sup>.
- e) Este impacto positivo también ocurre cuando la familia tiene Seguro Popular (un servicio mejorado de salud pública para población sin seguridad social) y éste funciona. Los activos de la familia crecen porque el gasto catastrófico disminuye. Sin embargo en muchos sitios el Seguro Popular aún tiene serias deficiencias.
- f) Pertener al grupo ultimogénito del hogar. Los hermanos mayores, sobre todo cuando el padre está ausente, tienen muy escasas oportunidades educativas<sup>19</sup>. Ya sea porque tengan que conseguir un ingreso en dinero o porque tengan que ayudar en el campo o la casa, no tienen tiempo de estudiar. El mecanismo causal, sin embargo, puede variar: básicamente, los hermanos mayores trabajan precozmente porque el hogar está en pobreza aguda, y la situación económica mejora con el tiempo. Pero los

15 Desde el punto de vista de la transición educativa, convivir con un padre o madre alcohólico(a) es peor que carecer de él, cuando el otro padre vive en el hogar. Si ese es el único padre, es distinto.

16 Como ya ha señalado Mercedes González de la Rocha (1999), los hogares encabezados por mujeres suelen caracterizarse por un gasto mayor en la satisfacción de necesidades básicas, por más inversión a largo plazo, y en algunos casos por una mayor igualdad de oportunidades entre los géneros.

17 En el estudio de caso Oax-01-A-IB comenta un becario que estudia en Chapingo: “sin los de “Oportunidades” no la hubiéramos hecho tantos años, era como recibir un dinero por trabajar sin tener que trabajar en la milpa o de chalán, ¿sabes cómo? Era como si la escuela fuera nuestro trabajo”

18 Hay fuertes críticas de analistas de izquierda en el sentido de que, si los ingresos en sí mismos son un factor positivo sobre la escolaridad, entonces las condicionalidades impuestas por el programa son redundantes: las familias tomarán la decisión correcta (más escolaridad) al aumentar el ingreso, y así se evita el paternalismo. El autor no comparte esta crítica. La condicionalidad explícita otorga poder a las madres de familia para dirigir el gasto doméstico hacia las actividades conducentes a más escolaridad. Una crítica en el mismo sentido, si bien con un argumento distinto, es que las condicionalidades implican paternalismo. Esto es cierto, pero es un paternalismo positivo (Escobar González, 2010).

19 El estudio, como otros, muestra que los ultimogénitos han excedido en varios años la escolaridad de los primogénitos. Pero puede tener un sesgo en este sentido: los casos ultimogénitos tienen hermanos mayores que debieron entrar a la secundaria antes de que el Programa Oportunidades llegara a la comunidad, con lo cual tienen dos factores en contra, y los casos de estudio primogénitos tienen hermanos que aún no llegan a la edad de estas transiciones. Sin embargo, el efecto de la genitura en la escolaridad y otros indicadores de desempeño es ampliamente reconocido (González de la Rocha 1994, 2010).

logros de los hermanos mayores se vuelven metas para los menores, que no piensan lograr menos que ellos. Las hijas mayores tienen una carga doméstica muy fuerte. En Chiapas, el ingreso de la esposa del hermano mayor al hogar libera a las hijas de la familia del trabajo doméstico. Por el contrario, para una muchacha, casarse joven es una garantía de servidumbre y abandono de cualquier proyecto propio.

- g) Ser hombre,
- h) Aunque las mujeres indígenas muestran logros escolares mayores que sus hermanos, lo cual puede deberse al menor costo de oportunidad de su escolaridad<sup>20</sup>, a las becas más altas para mujeres y/o a un deterioro del mercado marital indígena<sup>21</sup>.

Los factores anteriores no difieren mucho de los que podrían ser detectados en el análisis de una gran encuesta, siempre y cuando la información exista y sea de calidad. Pero hay factores causales adicionales que influyen tanto en la formulación del proyecto educativo como en que los jóvenes lo puedan llevar a cabo.

Entre los factores más manejables por los jóvenes mismos están otros, que se enumeran a continuación, y que en conjunto ayudan a construir el proyecto de movilidad social del joven:

- a) el principal es la "mentoría", la consejería o el padrinazgo (casi nunca ritualizado)<sup>22</sup>. La existencia de un adulto de confianza que explica "las reglas del juego" del mundo externo a la comunidad y la clase social con cuidado, que asesora sobre los tipos de exámenes y conecta al (la) joven con personas que le pueden dar empleo de medio tiempo, hospedaje u orientación en

el pueblo grande donde hay bachillerato, así como, idealmente, información sobre becas, es absolutamente fundamental. Este adulto suple la falta de esta cultura en las familias de los jóvenes. Los hay desde quienes casi accidentalmente, por una sola vez, brindan información, hasta aquellos que apadrinan a los jóvenes durante años. Es bastante obvio entonces que las mentorías institucionalizadas y pagadas por los gobiernos, federal o estatales, sin duda serían útiles. Puede ser que la urgencia de estas mentorías amaine, dado que cada vez más jóvenes sabrán qué hacer para avanzar en la carrera educativa. La mentoría debe ubicarse entre los factores manejables porque se trata de una relación en la cual el joven tiene que buscar oportunidades, expresar intereses y mostrar capacidades. Hay casos que rechazan este apoyo potencial.

- b) Las oportunidades de aprender cosas valiosas para la escuela y el empleo en la educación informal. Estimulan el interés y el desempeño en la escuela, ser reconocido por los maestros, recibir ofertas de apoyo o de becas. Incluyen cursos de capacitación en salud, talleres organizados por partidos, y otras actividades. Naturalmente, el cariz político y otras características influyen de diversa forma. Los de las "bases" simpatizantes con el Ejército Zapatista de Liberación Nacional son ambiguos, porque llevan a valorar las habilidades escolares, de expresión y de organización, pero al mismo tiempo cuestionan muchos contenidos escolares. Pueden estimular a continuar estudios formales, o sustituirlos.

20 Particularmente en Chiapas y Oaxaca, los sueldos de las mujeres jóvenes en el empleo doméstico son bajísimos: la mayor parte entre \$700 y 1,000 al mes para una empleada de tiempo completo, que sólo descansa entre uno y cuatro días al mes. El mejor sueldo registrado en este empleo fue de \$2,000 en la región (naturalmente, las que migran a ciudades ganan más). En un caso, con una "propina" mensual de \$200 una muchacha inteligente y emprendedora "le compró" a su madre el derecho de estudiar (no tenía beca de Oportunidades). Esto seguramente significa que alguien la suplió en esas faenas.

21 Juan Pacheco (2011) muestra que entre los mapuches la reducción constante de medios de vida forzada por el Estado tiene, entre otras consecuencias, una manifiesta inviabilidad del ejercicio de la masculinidad, así como altas tasas de suicidios. Las mujeres mapuches tienden a buscar pareja fuera de sus comunidades y su grupo étnico.

22 Hay una fuerte preferencia por compadrazgos al interior del propio grupo social. El mentor tiene que provenir de uno superior en nivel socioeconómico, uno familiarizado con la escolaridad y el empleo no manual. Por lo mismo, los compadres son escogidos por razones que convienen a los padres, no a los niños, mientras que la relación de mentoría es desarrollada por los jóvenes.

- c) Las redes sociales diversificadas pueden confundirse con la mentoría, pero son distintas: parientes en los pueblos grandes, personas con relaciones de confianza con contratistas, tenderos, maestros, doctores, ingenieros y hasta antropólogos. Todos ellos facilitan la continuación de los estudios al hacer compatible una actividad que absorbe recursos con otra que los genera, o contactos sociales que evitan gastarlos.
- d) Las redes sociales “hacia arriba” pueden ser muy positivas cuando proveen los contactos, la información y los recursos que le permiten al joven continuar con su carrera y obtener un empleo desconocido en la localidad, pero se requiere un notable arte para que eso no signifique exclusión en la comunidad. Las y los soberbios, engreídos, o creídos son muy criticados. Naturalmente, si este cisma ocurre cuando el joven ya tiene un empleo seguro en otra parte el impacto no es grave. Pero si ocurre antes, puede derribar todos los planes.
- e) Ejemplos de conocidos que sí consiguen mejores empleos y que sí saben preguntar, pedir, organizar, mandar. Es curioso, sin embargo, que en la misma familia, en donde estos ejemplos son parientes cercanos, algunos hermanos se refieran entusiastamente a ellos y otros no. Una vez más, son relaciones y modelos que se construyen. Un par de hermanos puede recurrir, en su propia historia de vida, a ejemplos contrastantes: el primo exitoso en la ciudad y la prima fracasada después de cursar EMS. Posiblemente la selección tenga un ingrediente de género, además de que las personalidades son contrastantes.
- f) La percepción de una “escalera” o jerarquía laboral a partir de un empleo que ya tienen o han tenido, es decir, de que mayores capacidades permitirán un ascenso a algo superior pero visible para ellos desde una ocupación inferior. Esto es mucho más fácil de percibir para los hombres (empresa de construcción, tienda de abarrotes mediana) que para las mujeres. Para las mujeres, ocupaciones como el empleo doméstico son un freno a la escolaridad, a menos que los patrones fomenten o permitan el estudio como un paso hacia fuera del empleo doméstico.
- g) Sortear el matrimonio tradicional y los ataques masculinos. Desde luego, para las mujeres el “robo”, la “huída”, el matrimonio arreglado y el embarazo fuera del matrimonio son todos obstáculos extremadamente serios. El “robo” auténtico (sin el consentimiento de ella) y el matrimonio forzado existen, y en este caso se trata de factores exógenos. Pero en la mayor parte de los casos hay una activa colaboración de la muchacha. En sentido contrario, se observa cómo las muchachas van “desconstruyendo” sus papeles domésticos. Pueden tener éxito o fracasar en este intento, pero para tener éxito escolar y laboral, si son primogénitas, es muy importante que negocien su menor participación en las tareas domésticas y que se presenten ante la comunidad como distintas a las “buenas esposas”. Esto no excluye totalmente la vida en pareja, pero sí el matrimonio tradicional. Sin embargo, aunque hay muy pocos casos de mujeres que se casen y sigan estudiando, sí es común que, después de un embarazo, la muchacha soltera consiga apoyo de su madre y siga estudiando, sobre todo en comunidades indígenas del Sur. Pero en un caso la simple visita al hogar de un compañero de la escuela llevó a los padres a encerrar a la jovencita en la casa por años, a que convenientemente trabajara allí todo el día e interrumpiera su carrera escolar, hasta que un enfermero visitó su casa e intercedió por ella ante sus padres.
- h) La existencia y apertura de ocupaciones, gubernamentales o no, en las comunidades. La ocupación de promotores de salud, de técnicos educativos, y de maestros comunitarios son las vías más próximas y visibles a la movilidad social. También lo son ciertas actividades de agronomía o veterinaria que han incorporado tecnología. También hay casos en que, sin que los puestos existan formalmente<sup>23</sup>, el maestro, el médico o la

23 Encontramos sobre todo muchachas que ejercen suplencias formales e informales y que confían en que ese es el primer paso de una carrera significativa o que, simplemente, ya lo han demostrado.

enfermera encuentran un apoyo más o menos formalizado en un joven local y este es el primer paso de una carrera escolar a nivel superior. La agricultura de riego por goteo con fertilización en el agua, controlada por una PC, fue el primer paso “técnico” de un joven que, en la última visita, ya estaba haciendo su servicio social en diseño de *software* en el gobierno de Oaxaca. En palabras de Gabriela Sánchez, se trata de “imaginar horizontes de oportunidad” y sentir que no son de otro mundo.

Los jóvenes exitosos entran a instituciones específicas de educación superior. En México, a pesar del aumento modesto pero sostenido del financiamiento público a la educación superior, las instituciones privadas son las que han aumentado más su matrícula. Los jóvenes casi no ingresan a las universidades públicas estatales. Entre las públicas ingresan a la UPN, los tecnológicos estatales, y Chapingo. Las universidades públicas estatales se han vuelto extremadamente selectivas, y el costo directo e indirecto del proceso de admisión (fichas, exámenes, certificados y a veces influencias) es prohibitivo para los jóvenes de estas comunidades marginadas. Otro grupo ingresa a universidades privadas de poco prestigio y cuotas bajas. Estas, las llamadas universidades “patito” por su mala reputación, han mostrado ser, por el momento, una vía frecuente y asequible para estos jóvenes. Queda por verse qué tan exitosa es su inserción ocupacional a partir de esa educación. Pero los jóvenes dicen que sus compañeros tienen buen desempeño en el mercado de trabajo.

Los pasos que desembocan en la transición educativa exitosa y por lo mismo en una EMS completa o el ingreso a una universidad, finalmente, dependen de combinaciones de los factores antes mencionados que van produciendo un sueño que se va concretando en un plan o proyecto y finalmente en una cadena de acciones donde el joven depende de la información, los recursos y el apoyo de otros. Los

factores “manejables” tienen en común un fuerte carácter procesal: las redes o relaciones sociales rara vez aparecen súbitamente; la posibilidad de acceder a un empleo atractivo también se construye. Los factores se van combinando con avances y retrocesos. Aquello que es percibido como una oportunidad por algunos que han acumulado algunos recursos para la movilidad es invisible para quienes no lo han hecho, o a pesar de ser visible es rechazado por ellos<sup>24</sup>.

### Migración

Existe un fenómeno identificable como “la migración de los pobres” (Escobar, 2008). Pero conviene aclarar de qué pobres se habla. El habitante urbano de clase media percibe al conjunto de los inmigrantes rurales como pobre. Lo mismo sucede al habitante promedio de los Estados Unidos, que percibe de manera indiferenciada al migrante mexicano como pobre. Sin embargo, hay diferencias muy significativas entre el habitante rural que en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos aparece entre los percentiles 20 y 25 y el que se clasifica entre el 5 y el 15. Son tipos sociales distintos, con recursos y posibilidades contrastantes. Los primeros tienden a provenir de municipios y comunidades de marginación media, los segundos de localidades de alta y muy alta marginación, con altas proporciones de indígenas (como las pioneras del programa). En otro análisis se explicó cómo entre los pobres (es decir, los más pobres) la migración laboral internacional tiende a contar con menos recursos económicos, con redes sociales más homogéneas (es decir sobre todo con otros pobres) que no proveen el *pull-up* a mejores ocupaciones y que exacerban la pobreza de los que proveen ayuda, y con escasa información que facilite la migración, y con escolaridad inferior que los segrega en los puestos más bajos del mercado de trabajo. Estas tres características conforman un “síndrome” que

24 Los casos de mujeres (sobre todo) que rechazan ofertas de apoyo por parte de padrinos o mentores es significativo. Aunque ese rechazo puede ser tachado de conformista o flojo, el análisis previo muestra que, sin el concurso de un conjunto amplio de factores, recursos y actores positivos, una sola intervención bien intencionada fracasa fácilmente. Rechazar esas ofertas de ayuda entonces parece razonable.

define un proceso, una forma de migrar propia de este grupo: su migración se puede iniciar por razones catastróficas y, por la ausencia de planes informados, relaciones y seguridad de empleo, es relativamente fácil caer en “trampas de pobreza” ya como residentes de otro lugar, o bien, no cumplir con el objetivo migratorio por falta de estos recursos. Los migrantes pobres pueden llegar al punto en el que a pesar de lo anterior consiguen el empleo, las condiciones de vida que buscan y mandan remesas, pero llegar a eso (a la “normalización” de su migración) es mucho más difícil por su escasez de recursos (económicos, sociales y de información) (Escobar, *Ibíd.*).

Una madre, en un estudio de caso de Oaxaca, lo dice así:

*“ellos piensan que porque uno está en la ciudad, se va a hacer rica allá, pero uno sufre también. Nosotros nos fuimos porque queríamos un tantito de progreso, pero es bien difícil, apenas sale para vivir. Aquí creen que nomás con salir de aquí, pero si estás, disculpe la palabra, jodida aquí, estás igual allá.”<sup>25</sup>*

Si se reconoce ese fenómeno, ¿qué sucede con la migración de los jóvenes de hogares rurales pobres que pueden haber sido becarios? Su particularidad es que es parte de la transición a la vida adulta, ya sea porque se opta por otro lugar para trabajar y vivir mejor como adulto, o porque esa opción tiene el sentido de continuar la carrera educativa. Eso significa que normalmente no se migra para sostener al hogar de origen, sino para salir de ese hogar, aunque los jóvenes migrantes internacionales normalmente sí deben mandar remesas sobre todo si sus familias se endeudaron cuando ellos migraron.

En muy pocos casos (la universidad agro-  
nómica de Chapingo y algunos becarios que combinan PRONABES con CONAFE u otras becas) puede el joven dedicarse exclusivamente

a estudiar. En la inmensa mayoría, el “arte” de la migración en este punto de la vida, si se quiere seguir estudiando, consiste en lograr un empleo flexible o de tiempo parcial, un lugar donde vivir a buen precio o gratis por relaciones sociales, y naturalmente lograr el ingreso a la educación superior y permanecer en ella. Las relaciones sociales vuelven a ser cruciales, tanto por los servicios que prestan gratis o a bajo precio como porque son una fuente fundamental de *know-how* local para los jóvenes.

Las condiciones económicas de los jóvenes son desde desesperadas hasta apenas sostenibles, cuando migran para estudiar. Muchos hablan de hambre en la ciudad. Se debe superar de alguna manera la crisis que implica migrar para afianzar el proyecto educativo. La intención de nuestro estudio era seguir a los jóvenes en donde quiera que vivieran, desde el 2008 al 2009 (en algunos casos desde 2007). Observamos que una proporción no trivial de jóvenes había cortado relaciones con sus familias. No era raro que los padres tuvieran información falsa sobre sus hijos, principalmente porque habían abandonado la EMS o la universidad y sentían mucha vergüenza de admitirlo. Otros tenían o habían tenido alguna participación en el narcotráfico menudista<sup>26</sup>. Unos más habían vuelto a la casa paterna con sus planes incumplidos. Un año después de migrar a una ciudad media o grande para emprender estudios universitarios, quedaba apenas un poco más de la mitad de nuestros estudiantes universitarios<sup>27</sup>. Este saldo negativo, sin embargo, no es definitivo. Hay jóvenes que han emprendido hasta tres carreras, otros que han vuelto a migrar con una idea mucho más precisa de lo necesario, y su segundo intento parecía estar mucho mejor encaminado. Lo mismo sucedía con mujeres que se embarazaban. Después de un período de retorno a la casa materna, podían volver a migrar. Su hija(o) se quedaba al cuidado de la abuela. No debe por lo tanto sorprender que este aspecto de la transición

25 Tomado del estudio de caso OAX – 08 – F – INB.

26 Uno de ellos ascendió en una red de narcotráfico a manejar una red de menudistas, pero ya había abandonado esa ocupación en el momento de la entrevista.

27 Nuestra muestra era una muestra “exploratoria” sesgada con el objeto de analizar jóvenes muy exitosos y jóvenes no exitosos, tanto ex – becarios como nunca becarios.

parezca hecho a tientas y zigzagueante. Lo es. Pero algunos persisten y podrán tener éxito.

En síntesis, la migración como parte de un proyecto de superación de la condición social de los padres tiene éxito cuando: 1) el proyecto migratorio es realista, es decir, se hace una estimación precisa de lo que implica y se toman previsiones; esto a su vez depende de relaciones sociales desarrolladas previamente por el/la joven, que no únicamente proveen contactos y recursos en el lugar de destino, sino que permiten conocer las varias dimensiones del esfuerzo requerido. 2) La viabilidad del proyecto se concreta por una combinación de recursos (activos, capitales) materiales, sociales y humanos. Cada uno de estos tiene un mínimo, pero también hay un grado de fungibilidad entre ellos. El capital social permite ahorrar dinero en alojamiento y comida, por ejemplo, con lo cual las horas que el joven debe trabajar disminuyen. La calidad de la escolaridad previa tiene un mínimo sin el cual es imposible permanecer en la escuela (un joven desertó porque los trabajos tenían que hacerse en computadora, y su total inexperiencia con este medio de trabajo lo forzaba a pagar a compañeros para que "pasaran" sus trabajos, lo que hizo insostenible su estancia. Otros jóvenes desertaron porque su nivel cognoscitivo era insuficiente para mantenerse al día en las lecciones). Pero tener buenos amigos en grados superiores o "mentores", aunque sean ocasionales, puede paliar ciertos defectos de la escolaridad previa. 3) Es inesperadamente alta la cantidad de jóvenes que en el acto de migrar para estudiar absorben recursos familiares significativos, provenientes del salario de otros miembros del hogar, del empeño de tierras, de la venta de animales y del adelanto de salarios de otros. Estos recursos provienen del hogar en su conjunto, de hermanos primogénitos migrantes o no, o de algún miembro del hogar que puede apoyarlo/a sin el conocimiento de los demás. La deuda consecuente (real, social o simbólica) es a veces la causante de que el joven desaparezca, si fracasa. Pero más que eso, la dependencia del hogar de origen tiene que superarse pronto. De otra manera el esfuerzo fracasa. En otras palabras, el proyecto educativo medio superior y superior,

cuando involucra migración, implica en buena medida alcanzar independencia económica, y por lo mismo un aspecto significativo de la vida adulta. Haber seguido a los jóvenes nos permite ver que, puesto que el hogar de origen no puede financiar al joven por un año, en ese lapso ya es posible saber si el proyecto es viable no. Por esta razón, el joven que ha alcanzado condiciones sostenibles en la EMS o en la educación superior manifiesta un alto grado de satisfacción, madurez y auto-reconocimiento como adulto. Esta madurez es real. Pase lo que pase con su posterior inmersión en el mundo del trabajo de tiempo completo, ya ha logrado manejar dimensiones cruciales del "gran mundo" exterior a la comunidad. 4) Paradójicamente, mantener la relación con el hogar de origen es también crucial. Aunque como se dijo no se puede depender de ese hogar por mucho tiempo (ni por grandes cantidades de dinero), el hogar de origen brinda una gran protección social, monetaria y emocional cuando es necesario. Hay una asociación entre los muchachos "que se pierden" y el alejamiento del hogar. Hasta aquí se ha afirmado que los muchachos se pierden por vergüenza. Pero también es cierto que los jóvenes fracasan cuando se alejan mucho del hogar. Así, las mejores situaciones ocurren cuando los hijos no migran muy lejos, o migran con un pariente de verdadera confianza y se mantiene la comunicación, o cuando, a pesar de la distancia, ambas partes se comunican intensa y profundamente.

#### *El trabajo: medio, fin, necesidad acuciante.*

Los jóvenes ex-becarios de larga exposición al programa, cuando se dedican primordialmente al trabajo, tienen trabajos de mayor nivel que los no becarios. La evaluación cualitativa del 2008 clasificó las ocupaciones en tres niveles. Había menos ex-becarios en posiciones bajas, y más en posiciones relativamente altas, que los no-becarios. Aunque este es un éxito relativo (por ejemplo, ninguno era patrón de cinco trabajadores o más), es digno de nota, dados su origen y su edad (González de la Rocha, 2008).

En este apartado se exploran algunos factores y características del éxito, fracaso y retroceso laborales. De este grupo, en el

seguimiento del 2009, ocho tenían como ocupación principal el estudio y once el hogar. La mayor parte de los estudiantes tenía algún empleo, y la mayor parte de las jóvenes que trabajaban en su hogar también trabajaba la milpa, y una pequeña parte elaboraba y vendía productos, o trabajaba algunos días como asalariada (lo más frecuente es que sean empleadas domésticas). El resto (22) tenía un “trabajo” como su ocupación primaria. De esos, cuatro eran trabajadores familiares sin remuneración, tres en la milpa familiar y otro en un negocio urbano de parientes. Quince son trabajadores asalariados de algún tipo, incluso dos instructores CONAFE que volverían a estudiar pronto, y tres son trabajadores autónomos, uno de ellos en su propia parcela. Se perciben dos fenómenos. Uno, que apenas una mínima mayoría se ha incorporado de lleno a la vida laboral, porque muchos estudian y porque muchas jóvenes han formado hogar o ayudan en el hogar de sus padres. Dos, que una buena parte de los que trabajan aún no pueden considerarse “adultos” laborales, porque ayudan a sus padres o a otros familiares.

Ya se dijo que la historia de la construcción de movilidad ocupacional (y social) depende crucialmente de la construcción de capital humano (cosa plenamente prevista por el programa) y capital social (no previsto por el programa), que en buena medida suple los recursos materiales de que carecen los jóvenes. Pero no se ha explorado lo que significan estas relaciones sociales en el último paso de la transición explorada aquí, la laboral.

Es necesario insistir en que el mercado no es un agente impersonal. Quienes han tenido éxito en obtener buenas ocupaciones, sin excepción, han obtenido información, contactos y recomendaciones a través de sus redes familiares o sociales. En uno de los casos menos exitosos, el joven —acompañado por su antropóloga personal— pasó 4 días buscando empleo en todas las minas de la región indígena pima (Sonora) conocidas por ambos. El tiene bachillerato completo, y es emprendedor

o inteligente. En general, la respuesta de los capataces o gerentes era que estaba sobrecalificado, que lo que hacía falta era gente del grupo de los que ya trabajaban en la mina, para que no haya conflicto, trabajadores manuales calificados, y personas dispuestas a ganar poco dinero. Ante este fracaso, regresó a casa y meses después se sabe que se dedicó a la siembra de marihuana y a actividades lícitas pero muy precarias<sup>28</sup>. Su padre evitó por todos los medios que entrara a cultivar droga, pero por fin admitió que no había opción y aceptó enseñárselo a su hijo.

Cuando los jóvenes están cursando grados avanzados de la educación superior ya han avanzado en la exploración y el conocimiento del mercado laboral “objetivo”. La “mentoría” o consejería ya mencionada, y sus propias habilidades, ya les han permitido desempeñar las ocupaciones preparatorias a las que buscan, y así mantener sus estudios. Los estudiantes avanzados de derecho, cómputo, pedagogía, enfermería y agronomía ya no tienen la angustia de que en algún momento serán “arrojados” por la universidad al “mar” del mercado laboral. Es significativo, sin embargo, que la mayor parte de estos empleos está en el sector público, que históricamente ha discriminado menos —en sus niveles bajos— por sexo, clase, raza o etnia y por lo mismo ha sido el mayor vehículo de movilidad social en México. El interés de muchos de estos jóvenes por sus comunidades les otorga ventajas en el mercado: pocos graduados de la UPN (Universidad Pedagógica Nacional) quieren ir a trabajar a una comunidad de la sierra. El maestro pima ha podido escoger la plaza donde quiere trabajar, lo que le permite apoyar a su familia de origen, dormir cuatro días a la semana en la localidad de la escuela, y asistir los fines de semana a cursos de actualización en Sonora.

Un tipo hasta aquí inexplorado de red social es el conyugal. Los jóvenes exitosos del estudio o bien han postergado su unión o bien se encuentran en uniones que los apoyan para seguir estudiando. Como ya se dijo, varias

28 Como lo han mostrado Angélica Arellano y González de la Rocha, la siembra de marihuana es un negocio para la región, pero los márgenes de ganancia para los productores son muy bajos.



jóvenes que se embarazaron y no se casaron han dejado a sus hijos en la casa materna. Un joven inteligente y creativo que volvió a su comunidad en Chiapas después de experiencias difíciles cuenta cómo con el apoyo y los ingresos de su esposa maestra mientras se recuperaron y volvió a intentar emprender estudios superiores. En Estados Unidos, varios se han unido a México-americanas que los apoyan y los estimulan a superarse. Es significativo que las mujeres jóvenes casadas están menos orientadas a su carrera y no mencionan el apoyo de su pareja.

Hablar de redes sociales tal vez da una impresión poco precisa de cómo y por qué se entablan relaciones sociales de intensa ayuda mutua. Los casos en donde esto sucede más vigorosamente son aquellos en donde coinciden un origen comunitario y étnico común, haber estado en la misma facción en conflictos comunitarios o políticos, y profesar una religión común (no la católica). Para un joven de nuestro estudio con estas características, los "hermanos" ya instalados en Estados Unidos fueron esenciales para arreglar un cruce seguro de la frontera, conseguir alojamiento y, después, 19 empleos en diversos estados de ese país. Así logró ahorrar y regresar con fondos para reemplazar la parcela perdida por haber sido expulsado de su comunidad.

Cualquiera puede ser despedido, pero estos jóvenes son más vulnerables a eventos que probablemente no desaniman a un joven urbano. Varios han perdido empleos por malos entendidos, o por aparentes fallas mínimas. Varios han sufrido sustos y, según sus parientes, embrujos. J. fue asaltado la noche en que cobró la mayor raya de su vida como vendedor comisionista en un gran almacén. A partir de entonces tuvo ataques de pánico que le hicieron perder el empleo y regresar a casa de sus papás. A., muchacha muy exitosa que terminó la EMS y era jefa del departamento de costura de una fábrica en el Distrito Federal, no pudo ser entrevistada en el seguimiento del 2009 porque su familia le perdió el rastro después de que tuvo un aborto causado, según su familia, por un embrujo. Ya no trabajaba en la fábrica y sus primas, antiguas compañeras de casa, no sabían de ella. Procesos parecidos

han llevado a una buena parte de estos jóvenes a consumir alcohol o drogas, proceso facilitado en algunos casos porque ya vendían drogas al menudeo.

Ante algunos de estos problemas, varios optan por ocupaciones formales pero precarias, como empleados de empresas de seguridad, de jardinería en empresas o de limpieza de oficinas. Estas empresas demandan escolaridad y ofrecen formalidad, aunque muchas veces incumplen. Sus trabajos pagan poco, las jornadas son largas y a veces resultan peligrosos. Estos jóvenes han salido de esos empleos pronto.

No se puede dejar de mencionar que varios jóvenes se han quedado en sus comunidades o han vuelto a ellas no como consecuencia de algún problema, sino porque han encontrado una forma de trabajar, vivir y formar familia que tiene sentido. No encontramos líderes políticos destacados entre nuestros casos, pero sí administradores de bienes comunitarios, músicos, regidores, y personas que se estaban movilizándolo para traer proyectos productivos. Su mayor escolaridad les permitía actuar como *brokers* ante agencias de gobierno. Aunque todos estos ganan menos dinero que los casos exitosos de migrantes a zonas urbanas y a EE.UU., están satisfechos, arropados por su comunidad, y gozan de prestigio y reconocimiento que no tienen los migrantes.

En resumen, los adultos jóvenes van avanzando en la construcción de su vida adulta. Sería un error exagerar los tropiezos. Todos los tenemos. Por otra parte, sin embargo, hay jóvenes que más que estar en transición parece haber quedado "entre" etapas vitales.

#### *Las transiciones y la comunidad de origen: post-adolescentes pre-adultos.*

La estructura tradicional de transición a la vida adulta en comunidades rurales pobres tiene sentido. Aunque incluya migraciones de ciclo corto o largo, reconoce que la continuidad de la comunidad en el tiempo está dada en parte gracias a la impermeabilidad de la sociedad urbana próspera. Al incorporar el rechazo, la desigualdad y la injusticia que enfrentan los campesinos pobres (indígenas),

los miembros de la comunidad refuerzan el valor de la solidaridad, de la identidad de su origen y de una forma de ser que no hace esfuerzos (inútiles) por incorporarse a la vida urbana, ni sueña con alcanzar vidas de telenovela. Nuestro trabajo en Chiapas muestra que las jóvenes que han estudiado no son buscadas por las familias de los varones casaderos. La mujer valiosa tradicional es capaz de llevar a cabo una multitud de tareas de la economía doméstica. La atención de niños, casa, cocina y ropa son las menores. La crianza de animales de patio y corral, el procesamiento del maíz y de otros productos agrícolas, la leña, el agua, reparaciones menores de la casa y de la ropa, y muchas otras, son parte central de sus actividades. Además, durante una buena cantidad de años la pareja vive en la casa del marido, y la muchacha a las órdenes de la suegra. El estudio y el bilingüismo de la joven son problemas para que ella acepte subordinarse y por lo tanto para que la economía de sus suegros prospere y su suegra descanse.

Hay una visión menos negativa de la movilidad escolar, lingüística y ocupacional de los varones. Pero sí un fuerte reconocimiento de saber manejar una economía doméstica agropecuaria y cumplir con la comunidad. La separación física y por largo tiempo de la comunidad y la familia obran en contra (aunque en algunas comunidades se empuja a los jóvenes a migrar para mantener ambas economías). Muchos jóvenes que han estudiado hasta la EMS, pero que no prosiguieron a la educación superior, retornan a sus comunidades y se encuentran en desventaja respecto de quienes no estudiaron, porque los últimos desarrollaron muchas más habilidades en estos dos sentidos.

Las comunidades aprecian, sin embargo, una serie de capacidades derivadas de la escolaridad. Los jóvenes que saben administrar son apreciados, y se les confieren responsabilidades rituales y de proyectos productivos. Las mujeres con estudios pueden convertirse en intermediarias de proyectos y programas, y normalmente son las que conforman los comités de "Oportunidades". Estos jóvenes y adultos con estudios han hecho posible que en las comunidades más marginadas se tome conciencia de los recursos que deben llegarles,

de formas de administrar más provechosas, y en menor grado de innovaciones técnicas y nuevas oportunidades económicas. Dicho de otro modo, los "gestores" y *brokers* de la comunidad y la familia, que antes eran externos, empiezan a ser internos, y esto marca una diferencia positiva.

Lo anterior se refiere a comunidades relativamente cerradas, o a quienes toman el sistema jerárquico interno como valor único o máximo. Sin embargo, una gran parte de nuestras comunidades de estudio son sistemas sociales "abiertos", en el sentido de que hay movilidad geográfica de sus miembros y de que fluyen recursos de y hacia esos otros miembros no residentes y de y hacia grupos sociales no necesariamente considerados comunitarios. Una parte sustancial de los jóvenes de 5-9 años residentes en comunidades rurales en 1995 ya no se encontraba allí en el 2005. Por lo tanto en la mayor parte de las comunidades se lidia con la migración laboral y esta se ha incorporado a la cultura local.

Lo que resulta novedoso y conflictivo es lo que sucede con una parte importante de los jóvenes ex-becarios. Son jóvenes que no se casan a la temprana edad tradicional de 14-18 años y no reproducen los patrones de adultos tradicionales. Pero muchos tampoco lograron insertarse exitosamente en la estructura y los usos del mundo profesional urbano. Están a medio camino entre los modos de vida tradicionales y los que desearon como estudiantes y trabajadores urbanos exitosos. Pueden haber desertado de la universidad, o haber vuelto de Estados Unidos, pero no se han reinsertado completamente en los usos de la comunidad. Están en un limbo social. No son adultos de sus comunidades pero tampoco estudiantes o trabajadores urbanos.

No se debe tomar este limbo como algo definitivo. Los jóvenes urbanos también están cambiando sus transiciones a la vida adulta y creando "intermedios" de crecimiento, como los llamados "años sabáticos" ahora comunes entre la EMS y la universidad, o la universidad y el postgrado. En todo México se ha extendido el estatus de "post-adolescente" pero "pre-adulto", que se deriva de varios cambios importantes en la demografía, la sociedad y la

economía. Este estatus marginal es algo que se ha dicho de los migrantes rural – urbanos latinoamericanos durante cuarenta años, y que de hecho es el origen del término marginalidad. Muchos de los marginales de los años sesenta y setenta terminaron creando patrones de transición nuevos, propios de su generación y su circunstancia, que fueron altamente “integrados” o no-marginales. Pero sí debe llamar la atención de los analistas porque se trata de una multitud invisible, descontenta e inadaptada que podría contribuir a las sociedades rural y urbana mexicanas pero que no lo ha podido hacer.

#### *Construcción simbólica de la vida adulta*

Hasta aquí se ha abordado lo que sucede con las condiciones prácticas necesarias para la transición de estos jóvenes. Pero hay una transición simbólica paralela. Una buena parte de los estudios de caso se realizó en casa de los padres de los jóvenes. Allí inició este proyecto en 2007, y desde allí se les buscó. Sin embargo, la mitad de los jóvenes ya no vivía allí desde 2008. El lugar del estudio de caso es significativo por muchas razones, pero conviene resaltar que, cuando vuelven allí, los jóvenes normalmente re – asumen su rol de

hijos y se presentan como tales. Las antropólogas pidieron a los jóvenes que posaran para varias fotografías. Salvo algunos estudios de Chihuahua, en la mayor parte de los casos los jóvenes migrantes aparecen en poses tradicionales aunque vistan “mestizo”, y con un aire de sumisión propio de su rol tradicional.

Fuera de sus hogares de origen, en sus destinos, los jóvenes son ellos mismos y el rol de hijos —indígenas— tradicionales, desaparece. Se presentan como los jóvenes adultos que son y que quieren ser, y con frecuencia abandonan todos los marcadores indígenas.

Estos jóvenes son pioneros que pagan el costo de emprender lo que pocos han intentado en sus comunidades. Informarán a otros sobre las condiciones necesarias para lograr el cambio que buscan, y esto facilitará la transición en otros casos. Pero sorprende la impermeabilidad de las estructuras sociales. Los ingresos más altos son los de los migrantes a EE.UU. Pero la movilidad ocupacional ascendente más significativa sigue siendo aquella facilitada por el sector público: instructores comunitarios, enfermeros, maestros bilingües. Los únicos empleos no manuales en el sector privado formal mexicano se encuentran en comercios y son precarios. El programa por sí mismo no es capaz de cambiar esa situación.

## ■ Bibliografía

- Serrano, Julio y Florencia Torche (Eds.) (2010) *Movilidad social en México: Población, desarrollo, crecimiento*. México, D.F.: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Cortés, Fernando y Agustín Escobar, (2007) “Modelos de acumulación y movilidad social intergeneracional en los años de reforma económica: un estudio del México urbano”, en Escobar, Agustín, Fernando Cortés y Patricio Solís, *Cambio estructural y movilidad social en México*, El Colegio de México, México.
- Escobar González, Diego (2010) *Conditioning the poor. Freedom and paternalism in the business of cash-for-choices against poverty: The case of Opportunities, a Conditional Cash Transfer programmer*. Tesis de maestría en filosofía y políticas públicas. London School of Economics.
- Freyje y Rodríguez (2008) “Una evaluación de impacto sobre el empleo, los salarios y la movilidad ocupacional intergeneracional del Programa “Oportunidades” en Hernández, Mauricio y Mercedes González de la Rocha (coords.) *Evaluación externa del Programa Oportunidades 2008. A diez años de intervención en zonas rurales*. México D.F.: SEDESOL.
- González de la Rocha, Mercedes (1994) *The Resources of Poverty. Women and Survival in a Mexican City*. Londres: Blackwell.
- González de la Rocha, Mercedes, (1999) “A manera de introducción”, en Mercedes González de la Rocha (coord.), en *Divergencias del modelo tradicional: hogares de jefatura femenina en América Latina*, México, Ciesas/Plaza y Valdés, pp. 125-151.
- González de la Rocha, Mercedes (2008) “La vida después de Oportunidades: Impacto del programa a diez años de su creación” en Hernández, Mauricio y Mercedes González de la Rocha (coords.) *Evaluación externa del Programa Oportunidades 2008. A diez años de intervención en zonas rurales*. México D.F.: SEDESOL.
- Hernández Franco, Daniel, (2008) *Historia de Oportunidades. Inicio y cambios del programa*. México D.F.: Centzontle, Fondo de Cultura Económica.
- Levy, Santiago y Evelyne Rodríguez (2004) “El Programa Educación, Salud y Alimentación, PROGRESA – Programa de Desarrollo Humano Oportunidades” en Santiago Levy (comp.) *Ensayos sobre el desarrollo económico y social de México*, México D.F.: FCE.
- Lewis, Oscar, (1973) *Los hijos de Sánchez. Autobiografía de una familia mexicana*. México, D.F.: Joaquín Mortiz, [1961]
- Lomnitz, Larissa Adler de, (1975) *Cómo sobreviven los marginados*. México D.F.: Siglo XXI Editores.
- Long, Norman (1999) “The multiple optic of interface analysis” UNICEF background paper on interface analysis, October.
- Pacheco, Juan, (2011) *Estructura y cambio social en la sociedad mapuche. Políticas de Estado, dominación, poder, resistencia*. Tesis de doctorado, CIESAS Occidente.
- Sánchez, Gabriela y Laura Pedraza, (2008) “Padecer la pobreza: un análisis de los procesos de salud, enfermedad y atención en hogares indígenas y rurales bajo la cobertura del Programa Oportunidades” en Programa Oportunidades (comp.) *El reto de la calidad de los servicios: resultados en salud y nutrición* México D.F.: SEDESOL, pp. 105-214.
- Standing, Guy, (2009) *Work After Globalization: Building Occupational... Citizenship* Cheltenham, UK and Northampton, MA, Edward Elgar.
- Steinberg, Paul F., (2007) “Causal Assessment in Small-N Policy Studies” en *Policy Studies Journal* 35, 2, pp. 181-204.
- Yaschine, Iliana, (2012) *¿Oportunidades? Movilidad social e impacto*. Tesis de doctorado, El Colegio de México.

# El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011

Héctor Palomino\* y Pablo Dalle\*\*

## ■ Introducción

El crecimiento del empleo y particularmente del empleo asalariado, articulado con la protección social, produjo en los últimos nueve años una reversión considerable y, sin duda, acelerada, de las tendencias que prevalecían a principios de siglo. En 2003 efectivamente, la sociedad argentina presentaba signos elocuentes de un profundo deterioro que se reflejaba nítidamente en el perfil de las ocupaciones ya que, considerados en conjunto, los desocupados sumados a los trabajadores cuyo salario estaba desarticulado de la protección social y a los que percibían subsidios por desempleo, constituían prácticamente la mitad de la población económicamente activa. Aquella situación sustentó diagnósticos que coincidían en la idea que nuestro país atravesaba una fase terminal que dejaba atrás, irremediablemente, una sociedad vertebrada en torno al empleo industrial y a extensas clases medias urbanas que prevalecieron hasta mediados de los '70 del siglo pasado. Esa sociedad relativamente integrada fue paulatinamente erosionada por las políticas económicas de la dictadura militar primero, y luego por las reformas neoliberales de los '90. El saldo de esos procesos, observables en la estructura de las ocupaciones de principios de siglo, fue el de una sociedad fragmentada, con asimetrías profundas y una extrema polarización de los ingresos.

El panorama actual de las ocupaciones en la Argentina muestra, en primer lugar, un crecimiento notable de los asalariados, cuya participación en la población económicamente activa supera los registros históricos más elevados. Esta asalarización creciente de las ocupaciones es además particularmente homogénea, ya que se concentra en los grupos cuyos salarios se articulan con la protección social, mientras que los trabajadores precarizados, cuyos salarios no están registrados en el sistema de jubilaciones pierden peso relativo y su número absoluto tiende a estancarse. Finalmente, la disminución absoluta y relativa de los desocupados y de la población que percibe subsidios por desempleo completan un panorama de recomposición de la estructura ocupacional, cuyos efectos son particularmente observables en el plano organizativo y político-social, en la consolidación de las relaciones laborales y los procesos de determinación colectiva de los salarios, el fortalecimiento de los sindicatos y el crecimiento del número de sus afiliados.

La evolución de la Argentina en la última década vuelve a colocar en primer plano la construcción de una sociedad vertebrada en torno al trabajo, al crecimiento del empleo industrial y los servicios básicos asociados a la industria, la consolidación de grupos socio ocupacionales que intervienen en la formación tanto de la clase obrera como de las clases medias. Estas tendencias locales son similares a las que

205

\* Lic. en Sociología de la UBA. Director de Estudios de Relaciones del Trabajo, SSPTyEL, MTEySS.

\*\* Dr. en Sociología de la UBA, Investigador del CONICET.

Agradecemos a Paula Vijoditz y David Trajtemberg su valiosa colaboración en el procesamiento de las bases de datos de la Encuesta Permanente de Hogares.

registran actualmente otras sociedades de la región, donde al igual que en nuestro país se verifican también una serie de cambios ocupacionales y sociales impulsados por las nuevas políticas económicas implementadas luego del fracaso de las reformas neoliberales inspiradas en el Consenso de Washington. Por eso el cambio de rumbo en relación con las tendencias precedentes suscita un interés a la vez político y teórico para repensar los enfoques analíticos vinculados con los procesos de movilidad social que, mayormente inspirados en la experiencia de los países de capitalismo avanzado, no llegan a dar cuenta de las trayectorias divergentes de nuestro país y de la región, sobre todo en la última década.

### ■ La situación de las categorías ocupacionales en el 2003

En el perfil de la población económicamente activa de la Argentina del año 2003 confluyeron dos procesos singulares estrechamente vinculados entre sí. En primer lugar, el impacto de la crisis económico-social y del colapso institucional de 2001, que puso fin a un prolongado período de estancamiento económico iniciado en 1998, y que se reflejó particularmente en la elevada tasa de desocupación abierta, que alcanzó 15,6% de la PEA en el tercer trimestre de 2003, luego de haber superado más del 20% el año anterior. Este récord contrasta agudamente con una tendencia secular de signo inverso: nuestro país registraba desde la segunda mitad del siglo XIX hasta mediados de la década del '90 del siglo XX, un notorio equilibrio entre oferta y demanda de mano de obra, e incluso un cierto déficit de oferta que fue resuelto históricamente a través de la inmigración de ultramar hasta 1930 y de los

países limítrofes más tarde (Torre, 2004). La emergencia de elevadas tasas de desocupación en la última década del siglo pasado y su culminación en tasas récord a partir de la crisis de 2001, testimonian así un fenómeno inédito.

En segundo lugar, la estructura de la PEA de 2003 refleja parcialmente algunas de las políticas estatales destinadas a resolver los problemas sociales derivados de la crisis económica. En particular, el dato referido a la “población que percibe subsidios” refleja el peso relativo de los perceptores de los ingresos provenientes del denominado “Programa Jefes de Hogar”, destinado a esa categoría de población que contaba con hijo/as menores de 18 años. Enfatizamos la noción de “reflejo parcial”, ya que sabemos por la información del registro administrativo de ese Programa que alcanzó una cobertura efectiva superior a los 2 millones de personas en 2003, mientras que la cifra consignada en el cuadro no alcanza a la mitad de esa cifra —diferencia que expresa simplemente el universo restringido sobre el que se establece la muestra de la encuesta de hogares, así como las dificultades de adaptar las categorías de un registro administrativo a los de una encuesta. Aún con estas restricciones, los perceptores de subsidios ascendían a 6,8% de la PEA ocupada en el tercer trimestre de 2003. La inclusión de los perceptores de subsidios dentro de la PEA se justifica porque se trata de una categoría de población “activada” por una política social, que percibía un ingreso condicionado a la realización de una contraprestación de trabajo<sup>2</sup>.

Considerando la composición de la PEA ocupada en 2003, se observa que los asalariados constituían dos tercios de los ocupados, de los cuales los asalariados registrados en la seguridad social constituían apenas 37,4% de los ocupados en 2003, una proporción exigua

1 La clasificación de estos perceptores de subsidios por desempleo nunca resultó del todo definida, ya que los responsables de la encuesta de hogares optaron por dos mecanismos de clasificación alternativos: por un lado buscaron reabsorberlos dentro de las clasificaciones previamente disponibles aún cuando estas no se pudieran adaptar plenamente —lo que resulta evidente en el caso de los “asalariados no registrados” como receptáculo de los perceptores de subsidios que realizaban una contraprestación de trabajo-, y por otro lado a mantenerlos diferenciados dentro del conjunto de modo de facilitar la posibilidad de aislarlos estadísticamente. Esto es lo que hemos hecho efectivamente en el cuadro, concientes de que los ingresos de los perceptores de subsidios no equivalen a un salario ni por su naturaleza ni por su monto □mucho más reducido que un salario-. Por otro lado, su obligación de realizar contraprestaciones en trabajo inhibe de incorporarlos en la población no económicamente activa □es decir, son activados por la política social.

### Cuadro 1

Evolución de la Población Económica Activa, la tasa de desempleo y la PEA ocupada según categoría ocupacional, Argentina, total urbano (período 2003-2011)

	3° Trim 03	3° Trim 11	Variación % 2003-2011
Población Económicamente Activa	15.316.899	17.062.559	11,4
Tasa de desempleo (% de la PEA)	15,6	7,1	-49,7
PEA ocupada	12.915.219	15.857.658	22,8
<b>Categorías ocupacionales (en % de la PEA ocupada)</b>			
Asalariados (obreros o empleados)	66,4	75,5	39,5
Registrados	37,4	49,8	63,5
No registrados	29,0	25,7	8,6
Patrones	3,7	4,7	56,7
Trabajadores por cuenta propia	21,1	18,3	6,0
Trabajadores familiares sin remuneración	1,9	0,8	-47,2
Percibe un Plan Social	6,8	0,8	-86,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: EPH tercer trimestre de 2003 y tercer trimestre de 2011.

del empleo total. Una parte importante de los asalariados no recibían las contribuciones y los aportes a la seguridad social por parte de sus empleadores; estos eran los denominados “asalariados no registrados”, equivalentes a 29% de la PEA ocupada y a 43% del total de asalariados. Finalmente, los no asalariados constituían 27% de la PEA ocupada en 2003, y entre ellos se destacaban en especial los cuentapropistas —21,1%— y el resto se componía de empleadores —3,7%— y trabajadores familiares —1,9%.

En síntesis, los rasgos salientes del perfil ocupacional de 2003 reflejaban el impacto sobre el empleo de la crisis económica e institucional de principios de siglo: elevadas tasas de desocupación abierta, un peso significativo de personas subsidiadas por el Estado, una proporción importante de no asalariados en las ocupaciones y, entre los asalariados, una porción significativa de trabajadores cuyo salario estaba desarticulado de la protección social.

En contraste con el perfil de principios de siglo, la estructura de la PEA de 2011 muestra una reducción considerable de la tasa de desocupación abierta a menos de la mitad de la

que registraba ocho años antes: bajó de 15,4% a 7,1% y, en términos absolutos, la cantidad de desocupados se redujo a la mitad. En el mismo sentido, los perceptores de subsidios por desempleo se redujeron a una expresión mínima por efecto de cambios progresivos en los esquemas de protección social, el último de los cuales correspondiente a la Asignación Universal por Hijo terminó por desplazar totalmente los subsidios del Programa Jefes de Hogar<sup>2</sup>. En 2011, la proporción de perceptores de subsidios era inferior a 1% de la PEA.

#### *Un intenso proceso de asalarización*

Si consideramos la evolución de los ocupados según categoría ocupacional en el período 2003-2011, sobresale la intensidad del proceso de asalarización reciente: el incremento del empleo asalariado fue de nueve puntos porcentuales (Cuadro 1).

El crecimiento de 9 puntos porcentuales de la tasa de asalarización neta, que pasó de 66,4% a 75,5% de la PEA ocupada entre 2003 y 2011 representó en términos absolutos la incorporación de alrededor de 3,4 millones

2 La Asignación Universal por Hijo –AUH– se aplicó a partir de 2009 y paulatinamente fue reemplazando los subsidios por desempleo, reemplazo que actualmente es prácticamente definitivo, no obstante lo cual aún hoy subsiste la creencia en la persistencia de este programa en una parte de la población que incluye no pocos analistas y políticos.

de trabajadores asalariados a la población ocupada urbana (ver Gráfico 1 del anexo). En perspectiva histórica, la proporción de asalariados alcanzó un valor muy alto, superior incluso al que registraba hacia mediados de la década de 1970, cuando a favor de un proceso de crecimiento económico impulsado por la industria los asalariados habían llegado a constituir 74% de la PEA ocupada. A partir de entonces se abrió un extenso interregno que perduró hasta la crisis de 2001, cuando la proporción de asalariados sobre la PEA en la Argentina fue disminuyendo sistemáticamente, afectada por procesos diversos de desindustrialización, crisis económicas cíclicas, políticas de apertura y desregulación de la economía que erosionaron el mercado de trabajo, estrechando sustancialmente las fronteras del trabajo asalariado.

El intenso crecimiento reciente del empleo asalariado constituye un fenómeno novedoso en la estructura ocupacional argentina, asociado con el importante ritmo de crecimiento económico y su característica intrínseca de incorporación de fuerza de trabajo. Esta tendencia contrasta con los breves ciclos de crecimiento del producto de la década de 1990 que no fueron acompañados por el crecimiento del empleo, al menos no con la fuerza necesaria para compensar el incremento del desempleo y la precariedad laboral. Acompañando la tendencia de expansión del empleo asalariado se fue consolidando otra, de signo más positivo para la integración social: el incremento sostenido del empleo registrado en el sistema de seguridad social que desde fines de 2004 absorbió prácticamente la totalidad del crecimiento del empleo.

En contraste, se verificó un estancamiento del empleo no registrado, lo que produjo un paulatino cambio de composición de los asalariados: mientras que los trabajadores registrados en la seguridad social pasaron a constituir en 2011 prácticamente la mitad de la PEA ocupada, los trabajadores no registrados en la seguridad social redujeron su participación a la cuarta parte de la PEA (equivalentes aproximadamente a un tercio del total de asalariados). La noción de “empleo no registrado” alude a los trabajadores que al no ser registrados por sus empleadores en

la seguridad social padecen una desvinculación de las protecciones y garantías asociadas a la relación salarial. Entre 2003 y 2011 el empleo no registrado tuvo un crecimiento leve en términos absolutos y perdió peso relativo en el total de los asalariados. En cambio, los asalariados registrados se incrementaron en 3,1 millones lo que representa un crecimiento acumulado de casi dos tercios del volumen inicial. Esta evolución indica que mientras que en 2003 la brecha a favor del empleo registrado era de alrededor de 1 millón de trabajadores, en 2011 esa diferencia creció a 4 millones de trabajadores.

El crecimiento de los trabajadores asalariados y el cambio de composición hacia un incremento del peso relativo del empleo registrado implican un quiebre con las tendencias ocupacionales desde mediados de la década de 1970, las cuales evidenciaron el incremento sostenido del empleo no registrado de 22% a 43% entre los asalariados. ¿Cómo interpretar el proceso de asalarización en curso desde una perspectiva que contemple su impacto en la estructura social?

Entre 2003 y 2011 el saldo neto del crecimiento del empleo fue de 20,9% y como vimos, el incremento del empleo asalariado fue mayor, cerca del 40%. Ahora bien, ¿qué carácter social tuvo el proceso de asalarización reciente? Para ello, a continuación analizamos la evolución de los grupos ocupacionales asalariados en términos absolutos y su variación porcentual entre 2003 y 2011 (Cuadro 2).

La clasificación de la población ocupada según grupos ocupacionales en las encuestas de hogares combina tres criterios diferentes: i) la calificación de las tareas realizadas, vinculada con los conocimientos y habilidades de los empleados que ocupan los diferentes puestos de trabajo; ii) la jerarquía dentro de las organizaciones, vinculada con la posición ocupada por los empleados en relación con el ejercicio de autoridad (controla o es controlado en el puesto); iii) finalmente, una escala de prestigio de las ocupaciones vinculada con la estratificación social. Mientras que los dos primeros criterios pueden ser deslindados a través de ítems de indagación relativamente “objetivos”, el tercer criterio aparece sujeto a la discrecionalidad



## Cuadro 2

Evolución de grupos ocupacionales asalariados en la Argentina entre 2003 y 2011 (PEA urbana)

Grupos ocupacionales	2003	2011	Variación %
Directivos y gerentes de nivel alto	80839	85585	5,9
Directivos de nivel medio y jefes de oficina	415064	395613	-4,7
<b>Profesionales asalariados</b>	<b>538434</b>	<b>784315</b>	<b>45,7</b>
Técnicos, docentes y trabajadores de la salud	1505458	2022343	34,3
<b>Empleados administrativos de rutina</b>	<b>999693</b>	<b>1624361</b>	<b>62,5</b>
<b>Obreros calificados de la industria y servicios asociados</b>	<b>1600099</b>	<b>2639361</b>	<b>64,9</b>
Trabajadores del comercio y los servicios personales calificados	1014345	1267905	25,0
Obreros no calificados de la industria manufacturera y servicios asociados	605311	554128	-8,5
Trabajadores del comercio y los servicios personales no calificados	1164690	1569874	34,8
Servicio doméstico	876016	1043562	19,1
<b>Total de asalariados</b>	<b>8799949</b>	<b>11987047</b>	<b>36,2</b>

Fuente: EPH tercer y cuarto trimestre de 2003 y 2011.

del observador, lo que requiere cierto consenso “subjetivo” de validación.

Como puede observarse en el Cuadro 2, el grupo ocupacional que más creció entre 2003 y 2011 fue el de obreros calificados de la industria y de servicios básicos asociados, que incluyen las actividades vinculadas con la industria manufacturera, la construcción, transporte, almacenamiento, comunicaciones, electricidad, gas y agua. Este grupo ocupacional, el más numeroso entre los asalariados, se expandió 65%, lo que equivale a 1 millón de nuevos efectivos en el período pasando de 1,6 a 2,6 millones de trabajadores, lo que representa un tercio del incremento total de asalariados. La expansión de este grupo ocupacional históricamente asociado al núcleo de la clase obrera había sido el más afectado por la recesión de 1998-2002. Los dos grupos ocupacionales cuyo crecimiento sigue en importancia en el período fueron el de empleados administrativos —que aquí se denominan “de rutina”— que crecieron 62% en el período, y el de profesionales asalariados cuyo número se incrementó 46%. En conjunto estos tres grupos ocupacionales, el de obreros calificados de la industria y servicios básicos, empleados administrativos y profesionales, cubren más de la mitad de la expansión asalariada en el período. Esta evolución permite afirmar que desde 2003 el crecimiento económico impulsó la expansión del empleo vinculado tanto con el núcleo de la clase

obrero, como de los cuadros administrativos y los profesionales en relación de dependencia, estos últimos tradicionalmente asociados con las clases medias.

Además de la revitalización del sector productivo, se produjo una expansión de los técnicos, docentes y trabajadores calificados de la salud, sobre todo estos últimos, más ligados al empleo estatal. Aunque este grupo creció igual que el nivel general de empleo asalariado, se expandió en relación con el total ya que el medio millón de nuevos efectivos incorporados por el grupo en el período incrementaron su peso relativo entre los asalariados. Otros grupos ocupacionales que se expandieron en torno al promedio son los obreros del comercio y de los servicios, tanto calificados como no calificados.

En contraste con la evolución descripta, los grupos ocupacionales que menos se expandieron o que incluso retrocedieron en el período reflejan procesos diferentes. En primer lugar, disminuyó —8,5%— la presencia de obreros no calificados de la industria y servicios básicos, que contrasta fuertemente con la evolución de los obreros calificados de esos mismos sectores, lo que habilita la caracterización de una expansión “calificante” del empleo en el período. En segundo lugar, los directivos y gerentes asalariados de nivel alto crecieron muy poco y perdieron peso relativo, al igual que los directivos de nivel medio y jefes de oficina cuyo

número disminuyó alrededor de un 5% entre 2003 y 2011. Esta evolución tan contrastante con la expansión de profesionales y técnicos asalariados confirma la caracterización de una expansión “calificante” del empleo en el período, a la que se puede agregar la característica de “no jerárquica” habida cuenta del menor peso relativo de gerentes y directivos entre los asalariados.

Finalmente, la evolución de las trabajadoras del servicio doméstico en el período fue más lenta que la de los asalariados pero acompañó el crecimiento del empleo: entre 2003 y 2011 crecieron 19,1%, muy cerca del promedio general del empleo. Este comportamiento pro-cíclico —el número de estas trabajadoras aumenta en los períodos de auge económico— se relaciona, en general, con los cambios en la participación económica y el incremento de la tasa de empleo femenina. En líneas generales, estas trabajadoras son demandadas por hogares donde las mujeres trabajan fuera del hogar, y su multiplicación en el largo plazo refleja a la vez las carencias de equipamiento colectivo (guarderías) así como los desplazamientos de mano de obra regionales y la incorporación de trabajadores migrantes de países limítrofes.

### ***La evolución de los no asalariados.***

La evolución de las categorías ocupacionales no asalariadas muestra una reducción de su participación relativa de 27% a 24% de la PEA ocupada entre 2003 y 2011. Este indicador cobra relevancia si tomamos en cuenta que fue uno de los rasgos distintivos de la estructura ocupacional argentina durante la segunda mitad del siglo XX (y aún sigue siendo), posiblemente inferior al de otras sociedades latinoamericanas pero superior al que registra esa categoría en los países de capitalismo avanzado de Europa y del Norte de América. Dentro de los no asalariados se distinguen a los empleadores de los trabajadores por cuenta propia, que no emplean ni son empleados como asalariados. Comúnmente es posible diferenciar a los empleadores de acuerdo con la cantidad de asalariados que trabajan en sus establecimientos, mientras que los cuentapropistas

pueden diferenciarse según sus credenciales educativas o profesionales, la posesión de equipos o local propios así como de calificaciones u oficios.

Estas características posibilitan diferenciar a los no asalariados según gradientes que evocan las diferencias respecto de la propiedad de capital o educación, lo que posibilita adscribirlos a distintos grupos que van desde las clases medias hasta sectores populares e, incluso, relativamente marginales de la estructura social. Precisamente el estudio clásico de Germani (Germani, 1955) sobre la estructura social de la Argentina adscribía una parte de los empleadores y cuentapropistas (profesionales independientes y pequeños comerciantes) a los grupos de clase media, para diferenciarlos de los trabajadores manuales autónomos más ligados a la clase trabajadora integrada. Posteriormente, otros autores mostraron que una parte creciente del cuentapropismo urbano, particularmente en la década del '80 fue convirtiéndose paulatinamente en “ocupaciones refugio” de los trabajadores desplazados del mercado de trabajo formal (Palomino, 1987; Torrado, 1994), tendencias que se acentuaron en la última década del siglo pasado en paralelo con la reducción de las fronteras del trabajo asalariado protegido.

Los clasificados como “empleadores”, que refieren a los propietarios de capital, crecieron casi 60% desde la crisis de 2001-2002 incrementando su participación en más de un punto porcentual entre los ocupados. Se trata en su mayoría de dueños de medianas y pequeñas empresas industriales, de comercio y de servicios que se expandieron a favor de los estímulos generados por el crecimiento económico y de la demanda interna de bienes de consumo. En contraste, los trabajadores por cuenta propia se mantuvieron constantes en términos absolutos desde 2003 en adelante, pero disminuyeron su participación relativa entre los ocupados.

Entre los grupos ocupacionales autónomos, los que más crecieron fueron un sector de microempresarios compuesto por dueños de comercios, locales de servicios o talleres con locales establecidos y algunos pocos empleados (45,4%), seguido por los pequeños empresarios, dueños de establecimientos que emplean entre

**Cuadro 3**

Evolución de grupos ocupacionales autónomos, la Argentina 2003 y 2011 (PEA urbana)

Grupos ocupacionales	2003	2011	Variación %
Empresarios grandes y medianos (+ de 40 empleados)	33891	45628	34,6
Profesionales autónomos	232501	269371	15,9
Empresarios pequeños (de 6 a 40 empleados)	122754	170938	39,3
Micro-empresarios (1 a 5 empleados)	352589	512532	45,4
Cuenta propia con equipo propio	1425839	1513063	6,1
Trabajadores manuales cuenta propia con oficio	850996	928826	9,1
Vend. ambulantes y otros trabaj. cuenta propia no calificados	294576	188556	-36
<b>Total</b>	<b>3313146</b>	<b>3628914</b>	<b>9,5</b>

Fuente: EPH tercer trimestre de 2003 y tercer trimestre de 2011

6 a 40 trabajadores (39,3%) y los empresarios grandes y medianos que resurgieron después de la crisis y ampliaron sus plantas con la reactivación económica (34,6%).

Las diversas categorías de cuentapropistas evolucionaron mucho más lentamente que el resto de las categorías ocupacionales. Los profesionales autónomos crecieron 15,9% en el período, aproximadamente en el mismo nivel del promedio general y mantuvieron constante su peso relativo. En cambio, los trabajadores por cuenta propia con equipo propio (un local, auto o maquinaria) crecieron muy por debajo del promedio del empleo (6,1%) y perdieron peso relativo (Cuadro 3), al igual que los cuentapropistas que cuentan con algún oficio manual que apenas crecieron 9,1% en el período. Finalmente los trabajadores por cuenta propia sin calificación, que incluyen a los vendedores ambulantes, disminuyeron 36% sus efectivos, constituyéndose en la categoría ocupacional que más se redujo en el período.

**Los enfoques actuales de la estructura social**

¿Cómo interpretar la evolución reciente de los grupos ocupacionales en la Argentina que acabamos de describir? Los enfoques que renovaron el análisis de las sociedades contemporáneas se interrogaron acerca de la expansión del empleo asalariado desde la segunda posguerra en los países de capitalismo avanzado de Europa y el Norte de América, vinculándola con una de las consecuencias más destacadas

de esa evolución. Se trata del crecimiento de las denominadas “nuevas clases medias” formadas por directivos, profesionales y empleados de la administración, que ganaron peso absoluto y relativo frente a las viejas clases medias de agricultores, comerciantes, profesionales autónomos y artesanos, cuya presencia en la estructura ocupacional registró un paulatino declive.

Detrás de la preocupación teórica sobre los mecanismos objetivos de inserción de esta nueva clase media, las posiciones ocupacionales en las que se localizan y el tipo de relaciones de clase que las constituyen, era posible reconocer una inquietud política sobre su identidad ideológica, sus formas de organización y su papel como actor del cambio social. Entre los enfoques más utilizados en la investigación empírica sobre la estructura social desde la década de 1970, se destaca el de John Goldthorpe y la escuela de Nuffield College, asociado con una corriente teórica sociológica neoweberiana.

Para Goldthorpe el criterio central para reconstruir la estructura de clases de la sociedad es el tipo de relaciones de empleo, dentro de las cuales diferencia dos situaciones típicas netamente diferenciadas. Goldthorpe enfatiza la idea de una “clase de servicios”, formada por directivos, profesionales y administradores de empresas privadas y del sector público. Lo que caracteriza a la *relación de servicios* es una cuota delegada de confianza en quienes reciben autoridad o ponen en juego su *expertise* en nombre de la organización empleadora, a cambio de lo cual cuentan con

mayor autonomía en el desempeño de sus tareas y salarios u honorarios más elevados. Un elemento distintivo que caracteriza a la relación de servicios es “el papel desempeñado por las recompensas de carácter esencialmente prospectivo” tales como: aumentos salariales, oportunidades de hacer carrera laboral, de incrementar el prestigio social y mayor seguridad en el empleo y luego de la jubilación (Goldthorpe, 1992: 239).

En contraste con la relación de servicios, los obreros asalariados establecen *contratos de trabajo* a través de los cuales se intercambian cantidades más o menos discretas de trabajo por salario y el trabajador es supervisado de forma relativamente cercana en su puesto y controlado en su desempeño (Goldthorpe, 1992). Según esta visión, el mundo asalariado aparece fuertemente escindido en dos partes, según prevalezca la relación de servicio o el contrato de trabajo, pero se trata de una visión expuesta a la crítica porque la idea de una “clase de servicios” no da cuenta de su amplia heterogeneidad. En algunas versiones de su esquema, Goldthorpe incorpora en la clase de servicios a un estrato integrado por técnicos de nivel alto, gerentes de pequeños establecimientos y supervisores de empleados no manuales, que poseen cierta autoridad y autonomía aunque están sujetos a control desde posiciones directivas. Es decir que el criterio de control/autonomía también opera dentro de la clase de servicios.

Una segunda crítica del enfoque de una clase de servicios es que Goldthorpe no sólo integra en ella a asalariados sino que también incorpora a propietarios de capital que emplean trabajo, lo cual implica unir bajo una misma categoría personas ubicadas en posiciones opuestas en las relaciones de producción (Wright, 1997). Finalmente, el esquema de clases de Goldthorpe presenta también una división ocupacional *no manual/manual* que utiliza para diferenciar la clase de los empleados de rutina de “cuello blanco” de los trabajadores de la clase obrera. Los grupos ocupacionales que conforman la clase de empleados no manuales de rutina pueden o no incorporar credenciales educativas pero no ejerce autoridad ni supervisión. Se trata

de cuadros técnicos, empleados de la administración y del comercio que están en la base de la jerarquía burocrática e, incluso, un sector importante suele percibir ingresos por debajo del estrato más alto de la clase obrera.

La clase obrera está compuesta por dos grandes estratos según el grado de calificación de las tareas. Por un lado, la clase obrera calificada está integrada por los supervisores de trabajadores manuales, técnicos de nivel bajo y los obreros calificados. Esta clase suele denominarse la “*elite* de trabajadores de cuello azul” por sus condiciones de trabajo y altos ingresos relativos. Asimismo, con frecuencia sus miembros poseen niveles de autonomía y estabilidad laboral similares al estrato bajo de la clase de servicios. Por el otro, la clase obrera no calificada está compuesta por trabajadores manuales semi y no calificados de las distintas ramas de actividad (industria, construcción y servicios). Si bien en sus estudios empíricos Goldthorpe distingue dos segmentos en la clase obrera urbana, en la práctica, dicha diferenciación no es sencilla ya que sus miembros en general comparten varias condiciones similares: ambos grupos venden su fuerza de trabajo en cantidades discretas, reciben a cambio un salario, y por su relación laboral de contrato están sujetos a la autoridad de supervisores y empleadores. Asimismo, suelen habitar en los mismos barrios, compartir pautas de sociabilidad y ámbitos de esparcimiento (Goldthorpe, 2010). Finalmente, otra frontera de clase presente en el esquema de Goldthorpe es la división urbano/rural por medio de la cual identifica una clase compuesta por pequeños propietarios rurales o trabajadores por cuenta propia de la producción primaria, y otra de trabajadores asalariados agrícolas, peones de la ganadería y otras actividades primarias.

La tesis central de los trabajos de Goldthorpe es que la clase de servicios es una clase social en formación que se ha expandido desde la segunda posguerra hasta la actualidad, abriendo espacios ocupacionales para que accedan personas provenientes de otras clases, lo que generó altas tasas de movilidad social ascendente (Goldthorpe, 1992). Si bien su reclutamiento es heterogéneo, en la medida en que acceden a ella personas provenientes

de distintos orígenes de clase; una vez en ella tienden a retener la posición ocupacional para sus hijos a través de la transmisión de recursos materiales y culturales, lo que se refleja en las altas tasas de herencia ocupacional intergeneracional. El nivel alto de intercambio intergeneracional y de homogamia ocupacional y educativa entre sus miembros asegura su reproducción y continuidad en el tiempo, y en virtud de compartir ámbitos de sociabilidad sus miembros van adquiriendo estilos de vida compartidos y distintivos de otras clases sociales.

Goldthorpe buscó explorar si la movilidad social ascendente creciente implicaba una apertura de la estratificación social, esto es una mayor igualdad de oportunidades entre las clases, medido a través de las probabilidades de personas con distintos orígenes sociales de acceder a la clase de servicios, ya que se trata de las ocupaciones mejor recompensadas. Para ello, realizó un análisis de la movilidad relativa, lo que denominó análisis de la fluidez social. Sus estudios muestran que desde la posguerra hasta fines del siglo XX la desigualdad de las chances de acceder a la clase de servicios se mantiene constante en el tiempo, incluso entre países, mostrando la estabilidad y rigideces de la estructura de clases (Ericsson y Goldthorpe, 1992).

En contraste con el enfoque descripto, el sociólogo norteamericano Erik Olin Wright (1995, 1997) buscó analizar el crecimiento de las clases medias y establecer su posición en la estructura de clases según su ubicación en las relaciones de explotación. Además de la propiedad de capital incorpora otras fuentes de explotación como fuentes de diferenciación entre las clases, como el poder de dirección del trabajo de terceros y la posesión de credenciales educativas. De esta manera, los cuadros gerenciales, directivos, supervisores, profesionales y técnicos formarían parte de las clases medias en tanto ocupan una posición contradictoria en la estructura de clases. Si bien no son propietarios de capital y, por ende, tienen que vender su fuerza de trabajo, en virtud de su contribución en el proceso de organización del trabajo o su *expertise* se apropian de parte del plus-valor social en forma de ingresos altos.

A diferencia de Goldthorpe, Wright no plantea una frontera de clase en base al trabajo no manual/manual al interior de la clase obrera. Desde esta perspectiva, la expansión de ocupaciones no calificadas de cuello blanco en el sector servicios ha sido conceptualizada más que la expansión de las clases medias como el desarrollo de un nuevo “proletariado” de servicios.

Más allá de sus diferencias, los enfoques reseñados sobre la estructura de clases de las sociedades contemporáneas de Europa y Norte América, coinciden en identificar dos grandes etapas que envuelven transformaciones de distinta direccionalidad. La primera corresponde al desarrollo del modelo industrial fordista —desde la posguerra hasta mediados de la década de 1970— que favoreció el crecimiento tanto de la clase obrera como de los empleados jerárquicos de la burocracia administrativa. En la posguerra, la emergencia de una clase trabajadora con altos salarios relativos se basó en políticas públicas y el fortalecimiento de los sindicatos para proteger el nivel de empleo y los salarios. De esta manera se eliminó el círculo de la pobreza tradicionalmente asociado al ciclo de vida de las clases trabajadoras (Miles y Turegun, 1996).

El segundo período se inicia a mediados de los '70 pero adquiere mayor intensidad tras la caída del bloque socialista y la globalización económica en la década de 1990, donde el motor del crecimiento depende de la economía global, del cambio técnico y del dinamismo del sector de servicios (Filgueira, 2007). En términos del análisis de la estratificación social, la expansión de los servicios abre interrogantes puesto que su composición es altamente heterogénea en términos de actividades y ocupaciones. La vertiente liberal de Lipset y Clark (1996) asocian el advenimiento de la sociedad postindustrial con el desarrollo de sociedades postclasistas, en las cuales el crecimiento sostenido de profesionales y técnicos iba a ir reemplazando el conflicto de clases por una competencia meritocrática por ocupar las posiciones más prestigiosas. En contraste, Wright (1997) y Esping Andersen (1999) aportaron evidencias sobre la persistencia de las desigualdades de clase y el advenimiento de una etapa de

mayor polarización y procesos de exclusión social. Desde su visión, el desarrollo del sector de servicios generó una estratificación social más polarizada: por un lado, el crecimiento de un núcleo dinámico de trabajadores altamente especializados y por otro trabajadores no calificados, con bajos ingresos y desprovistos de protección social.

### ■ Una interpretación sobre la evolución reciente de los grupos socio-ocupacionales en la Argentina

¿En qué medida los enfoques reseñados posibilitan una aproximación sobre la evolución reciente en nuestro país? Puede señalarse que la Argentina atravesó tendencias similares a las descritas pero con una intensidad mayor, en particular relacionadas con los procesos de base que determinaron el declive industrial y el incremento del empleo en el sector de servicios desde mediados de la década de 1970. La desindustrialización y contracción del mercado de trabajo formal generaron transformaciones regresivas de la estructura social, entre las que se destacaron el aumento de la desigualdad de ingresos entre la clase alta y las clases populares, la disminución de canales de movilidad ascendente para las clases populares, la movilidad descendente de amplias fracciones de las clases medias y el crecimiento de un estrato marginal al interior de las clases populares. Estas transformaciones pusieron en evidencia una dinámica estructural del funcionamiento de la economía que afectaba considerablemente el mercado de trabajo, y cuyas consecuencias

en términos de marginalidad, exclusión e informalidad fueron reflejadas con elocuencia en la situación de 2003 evocada en el Cuadro 1.

Pero entre 2003 y 2011 se observa un notorio cambio de trayectoria de las tendencias ocupacionales en la Argentina. ¿Cómo afectan estas tendencias las de la estratificación social? Para captar las consecuencias de este cambio de trayectoria en la evolución reciente de nuestro país, hemos utilizado una clasificación socio-ocupacional<sup>3</sup> inspirada en el estudio clásico de Germani *Estructura social de la Argentina* (1955), adaptándola a las características de la estructura ocupacional actual. Esta clasificación incorpora dimensiones afines a los esquemas descriptos: la posición ocupada en las relaciones de producción, el nivel de autoridad, el tipo de calificaciones y la rama de actividad. La clasificación parte de identificar grupos ocupacionales, los cuales constituyen una plataforma sobre la que se desarrollan las clases sociales en tanto definen condiciones similares de existencia, incluidos ciertos niveles de ingreso, niveles educativos y prestigio social. Desde una perspectiva de estratificación social, estos grupos estructurados jerárquicamente contribuyen a definir accesos diferenciales a recursos económicos, oportunidades de vida y poder. En el anexo, se describe con mayor detalle la operacionalización del esquema de grupos ocupacionales y posiciones de clase.

La formación de las clases sociales y su reproducción en el tiempo requiere que los miembros de los grupos ocupacionales establezcan formas de sociabilidad entre sí, como formación de parejas, círculos de amistad, comunidades residenciales y otras prácticas sociales

3 Tanto los esquemas de clases de Wright como de Goldthorpe han mostrado limitaciones de aplicación a otros contextos diferentes de las sociedades postindustriales en donde las relaciones asalariadas están menos extendidas. Ambos enfoques conceptualizan a la pequeña burguesía como trabajadores que no venden su fuerza de trabajo y tampoco emplean a otros trabajadores. En la práctica está formada por pequeños propietarios, artesanos y trabajadores por cuenta propia no profesionales que disponen de un pequeño capital para trabajar por su cuenta lo que les permite cierta discreción y autonomía en el desarrollo de las tareas laborales. Por el tamaño de su capital combinan el desarrollo pleno de la actividad laboral y las tareas de administración. La sociedad argentina históricamente se ha diferenciado de las sociedades europeas más desarrolladas por un mayor volumen de empleo por cuenta propia. Uno de los problemas que surge al aplicar los esquemas de clases de Wright y Goldthorpe es que los trabajadores por cuenta propia son clasificados como pequeña burguesía englobando situaciones ocupacionales muy diversas como por ejemplo pequeños propietarios, trabajadores manuales con oficio y trabajadores no calificados ubicados en la economía informal.

vinculantes. Conforman al mismo tiempo bases frecuentes de organización y acciones políticas. Las clases, en suma, expresan y movilizan relaciones sociales, creando experiencias comunes y campos de interacción que condicionan la vida las personas y sus descendientes (Germani, 1955; Sautu, 2011). El análisis de estos procesos excede ampliamente los límites de este trabajo; aquí abordamos los cambios recientes en la estructura socio-ocupacional y algunas dinámicas en la estratificación social que emergieron acompañándolos.

Tomando una visión de conjunto, se observa que el epicentro de la transformación de la estructura ocupacional en los últimos años fue el crecimiento de los estratos asalariados de clase media y la clase obrera calificada. La intensidad de este proceso se observa si analizamos la contribución relativa de las categorías socio-ocupacionales descriptas al incremento total del empleo. Los obreros calificados representaron un 47,6% del saldo neto de empleo, los que comúnmente se denominan empleados de cuello de blanco de tipo técnico y administrativos de rutina un 42%, y los profesionales asalariados 9%. Estos grupos, tanto por el porcentaje de crecimiento acumulado como por el volumen de empleo que concentran abrieron amplios espacios de inserción ocupacional.

La inflexión de las tendencias ocupacionales respecto de la década de 1990 abre interrogantes sobre los efectos en la estructura social y las pautas de movilidad. ¿Cómo impactó la recuperación del empleo en el perfil de la estratificación social? ¿Qué canales de movilidad social se abrieron en el período, en especial aquellos que implican posibilidades de ascenso sociales para las clases populares? ¿Qué grupos o fracciones de clase han mejorado su posición relativa en términos de participación en la distribución del ingreso en la estructura social?

### ■ Cambios en el perfil de la estratificación social

Consideremos las transformaciones que se produjeron en el perfil de la estratificación social durante los casi diez años que

nos separan de la aguda crisis de 1998-2002 (Cuadro 4). Para ello, hemos insertado a los grupos ocupacionales en la clasificación de uso corriente: “clase alta”, “clases medias” y “clases populares”. Dada la limitación de los datos de encuesta de captar a los grupos del vértice más alto de la estratificación social, haremos sobre todo hincapié en los cambios en los grupos ocupacionales que componen las clases medias y populares. En relación con las clases medias hemos distinguido dos niveles en su interior: superior e inferior según criterios de prestigio social y niveles de ingresos.

Las clases medias ampliaron sus fronteras en la estratificación social, los grupos ocupacionales que integran esta heterogénea clase social pasaron de 43,0% a 46,4%. Un hecho destacable es que dicha expansión se debió fundamentalmente al crecimiento del estrato inferior que se incrementó 3,2 puntos porcentuales. Los grupos ocupacionales que más crecieron en este estrato fueron los empleados administrativos y los técnicos, docentes y trabajadores calificados de la salud. También lo hizo parte de la pequeña burguesía compuesta por dueños de comercios, locales de servicios o talleres con local establecido y algunos pocos empleados. Este grupo pasó del 2,7% en 2003 al 3,3% en 2011. En cambio, los trabajadores por cuenta propia con equipo propio (un local, auto o maquinaria) disminuyeron su peso relativo del 11,0% al 9,6%.

La clase media superior se mantuvo casi en el mismo nivel relativo, sin embargo, uno de los grupos que la componen: los profesionales asalariados, incrementaron su peso relativo en el total de la población del 4,1% al 5,0%.

Las clases populares disminuyeron su participación relativa del 56,1% al 52,8% pero el hecho más destacable es que se produjeron cambios significativos en su composición interna. Los trabajadores manuales por cuenta propia con oficio, los obreros no calificados, y los trabajadores por cuenta propia que realizan actividades en condiciones de precariedad (y en algunos casos de marginalidad) disminuyeron su peso relativo. Gran parte de estos estratos por lo general conforman el universo de trabajadores bajo la línea de pobreza. En total, estos estratos se redujeron alrededor de 8 puntos

**Cuadro 4**

Distribución porcentual de la población ocupada según grupos ocupacionales y posiciones de clase en la Argentina urbana en 2003 y 2011

Posición de clase y grupos socio-ocupacionales	2003	2011
<b>Clase Alta</b>		
Empresarios grandes y medianos (+ de 40 empleados)	0,3	0,3
Directivos y gerentes de nivel alto	0,6	0,5
<b>Subtotal clase alta</b>	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>
<b>Clases Medias</b>		
- Superior	10,1	10,3
Profesionales autónomos	1,8	1,7
Empresarios pequeños (de 6 a 40 empleados)	0,9	1,1
Directivos de nivel medio y jefes de oficina	3,2	2,5
Profesionales asalariados	4,1	5,0
- Inferior	32,9	36,1
Micro-empresarios (1 a 5 empleados)	2,7	3,3
Cuenta propia con equipo propio	11,0	9,6
Técnicos, docentes y trabajadores de la salud	11,6	12,9
Empleados administrativos de rutina	7,7	10,3
<b>Subtotal clases medias</b>	<b>43,0</b>	<b>46,4</b>
<b>Clases Populares</b>		
- Obreros calificados	20,1	24,8
Obreros calificados de la industria manufacturera	5,1	6,7
Obreros calificados de los servicios asociados a la industria	4,9	6,3
Trabajadores del comercio y los servicios personales calificados	7,8	8,1
Obreros calificados de la construcción	2,3	3,8
-Trabajadores manuales cuenta propia con oficio	6,5	5,9
- Obreros no calificados	13,6	13,5
Obreros no calificados de la industria	1,1	0,6
Obreros no calificados de los servicios asociados a la industria	2,0	1,1
Obreros no calificados de la construcción	1,6	1,8
Trabajadores del comercio y los servicios personales no calificados	8,9	10,0
- Trabajadores manuales no calificados	15,9	8,6
Servicio doméstico	6,7	6,6
Vend. ambulantes y otros trabaj. cuenta propia no calificados	2,3	1,2
Perceptores de un Plan Social	6,9	0,7
<b>Subtotal Clases populares</b>	<b>56,1</b>	<b>52,8</b>
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>-PEA ocupada</b>	<b>13014105</b>	<b>15732529</b>

Fuente: EPH tercer y cuarto trimestre de 2003 y tercer y cuarto trimestre de 2011.

**216** porcentuales. En contraste, la clase obrera calificada creció casi 5 puntos porcentuales. En su interior, lo hicieron todos los grupos ocupacionales. A la cabeza de esta expansión estuvieron los obreros de la construcción, seguidos por los obreros fabriles, luego los trabajadores de los servicios asociados a la industria manufacturera y, por último, los trabajadores de los servicios personales.

Con todo, el perfil de la estratificación social ha cambiado hacia una mayor integración en los últimos años, en la medida en que han crecido los estratos ubicados en la zona media de ingresos, y el saldo neto de dicho crecimiento se debió a la reducción de la desocupación y la incorporación de trabajadores que anteriormente se ubicaban en los estratos ocupacionales más bajos.



## ■ Tendencias emergentes de movilidad social

La estratificación de clases cambia en el tiempo influida por distintos procesos de tipo macro social y económico que afectan la estructura productiva y ocupacional, así como las políticas públicas de redistribución de ingresos y derechos que catalizan transformaciones en el volumen y composición de las clases, y contribuyen a modificar su poder relativo según sus capacidades de apropiación del ingreso (Germani, 1966; Torrado, 1992, 2007; Filgueira, 2007).

Un fenómeno relacionado con el devenir histórico de la estratificación social es el de la apertura o cierre de oportunidades de movilidad social ascendente, en especial, las de ascenso desde las clases populares a las clases medias o, en el interior de las clases populares, desde una fracción inserta en el sector informal hacia otra integrada al trabajo formal. Estas trayectorias que implican el mejoramiento de las condiciones de vida de la población fueron conceptualizadas por la literatura sociológica según distintos tipos de movilidad social, que nos sirven de guía aquí para comprender algunos de los procesos en curso de la sociedad argentina contemporánea.

En primer lugar, la movilidad estructural de dirección ascendente es un proceso catalizado por la expansión de oportunidades ocupacionales en los estratos medios y altos que acompañan el desarrollo económico el cual, al promover la expansión de ocupaciones más calificadas, abre espacios para el ingreso de personas provenientes de las clases populares. Este tipo de movilidad ascendente con frecuencia tiene lugar cuando la estratificación social de un país no está muy consolidada. Así el ascenso consiste más en ocupar nuevas vacantes que en reemplazar a quienes habían accedido previamente a los estratos de clase media por movilizar mayores competencias (Germani, 1961, 1963).

La movilidad estructural puede ser también de carácter descendente. El cambio en el patrón de acumulación de la industria a los servicios en el último cuarto del siglo XX, en particular hacia el sector financiero, produjo

el traspaso de una considerable porción de la fuerza de trabajo del sector industrial a ocupaciones de servicios de baja calificación. Si bien en principio la movilidad desde ocupaciones manuales hacia ocupaciones no manuales parecería ser de carácter ascendente, en la medida en que se ha devaluado el tipo de condiciones de existencia que caracteriza a estas últimas y su prestigio social, la movilidad manual-no manual no tiene el mismo significado que hace medio siglo atrás. En gran medida el pasaje de hijos de obreros calificados a ocupaciones en el comercio y los servicios personales implicó la caída en el sector informal (Kessler y Espinosa, 2007; Dalle, 2011).

Otro tipo de movilidad social es la considerada neta, la cual tiene lugar con independencia del cambio estructural. Anteriormente se la denominaba circulatoria o de reemplazo, la cual se pensaba que estaba relacionada con la movilización de recursos (capacidades, educación, etcétera) en la competencia por las ocupaciones de mayor estatus y, por ello, más asociada al carácter abierto o cerrado de un sistema de estratificación social (Germani, 1963). Este tipo de movilidad social tiene lugar en el marco de sociedades en las cuales la estructura social no experimenta grandes transformaciones. El proceso consiste en escalar posiciones en una estructura ocupacional más consolidada, donde ascender una posición es más costoso en tiempo y recursos movilizados (Torre, 2010).

En la actualidad, dicha conceptualización ha sido reemplazada por la de "fluidez" de la estructura de clases, haciendo alusión al nivel de desigualdad entre las clases en la competencia por el acceso a las posiciones más deseables y mejor remuneradas. En la medida en que la desigualdad de oportunidades es menor, será mayor el nivel de apertura de las fronteras de clase. Los resultados de investigaciones realizadas con diversos enfoques coincidieron en la constatación acerca de que el desarrollo de políticas activas de redistribución del ingreso, ampliación de derechos sociales y equiparación del nivel de vida entre distintas clases favorecían la fluidez (Erickson y Goldthorpe, 1992; Wright, 1997; Breen, 2004).

### *Flujos de movilidad social individual*

Los distintos tipos de movilidad social descriptos se relacionan con distintos tipos de cambio en la estructura social, según el ritmo y la intensidad del proceso. Por lo general, el cambio gradual de la estructura de clases se relaciona más con la movilidad de tipo individual al interior de un sistema productivo como resultado de la apertura paulatina de oportunidades ocupacionales y educativas, sumado a las vacantes que se abren porque otros descienden y a las capacidades de las personas y el esfuerzo de sus familias para ocuparlas (Filgueira, 2007).

¿Cómo caracterizar los flujos de movilidad social y su dirección en el período reciente? La expansión de ocupaciones manuales calificadas en el sector industrial y de servicios sugiere que se abrieron canales de movilidad social ascendente de corta distancia al interior de las clases populares, desde un estrato no calificado y precario a otro de mayor estatus en términos de calificación laboral, ingreso y estabilidad laboral. Asimismo, los estratos de clase media conformados por profesionales, docentes, empleados públicos, empleados de oficina de grandes y medianas empresas, ampliaron sus fronteras contribuyendo a abrir vías de ascenso desde las clases populares, sobre todo para los hijos/as del sector más calificado e integrado.

Varios estudios que analizan cambios en el mediano o largo plazo en el régimen de movilidad social intergeneracional muestran una disminución progresiva del nivel de apertura de la estructura social. Utilizando datos del área metropolitana de Buenos Aires, comparando con la investigación de Germani (1963) sobre movilidad social en el Gran Buenos Aires, estos estudios muestran que la movilidad ascendente de larga distancia desde las clases populares hacia la clase media de mayor estatus (profesionales, cuadros directivos y gerenciales y propietarios de capital de nivel medio) fue disminuyendo en las últimas décadas del siglo XX (Jorrat, 2000; Benza, 2010; Dalle, 2010). En un trabajo previo hemos

planteado que los altos niveles de desocupación y el fuerte deterioro del salario real y de las condiciones laborales de amplias fracciones de las clases populares durante la reconversión neoliberal de la década de 1990, impactaron negativamente sobre sus posibilidades de enviar a sus hijos a las clases medias y, en gran medida tampoco garantizaron la reproducción en una posición integrada de clase obrera, con un trabajo estable y acceso a derechos sociales (Dalle, 2010).

Apoyados en el análisis de las tendencias socio-ocupacionales del período 2003-2011, intuimos que la estructura de clases no está segmentada sino que existen oportunidades de movilidad ascendente de tramos cortos, desde el estrato informal de la clase trabajadora al estrato formal y de esta al estrato técnico administrativo de las clases medias; en otros términos, se trataría de una movilidad escalonada. En primer lugar, debido a la expansión económica que se inicia en 2003 se reinsertan laboralmente obreros calificados que habían quedado desocupados durante la década de 1990. Segundo, por la incorporación al empleo formal en el sector industrial y de servicios de nuevas generaciones, muchos de ellos hijos de trabajadores que habían sido desplazados forzosamente hacia actividades del sector informal a partir del desarrollo de actividades por cuenta propia o el empleo asalariado de tipo precario.

Un punto a tener en cuenta es que la movilidad desde ocupaciones manuales a la jerarquía más baja de empleados no manuales e incluso algunas de tipo técnico no tiene el mismo significado que en las décadas de 1950-1960 porque disminuyó su nivel de retribución salarial; incluso son superadas por las capas más calificadas de la clase obrera. Sin embargo, desde la clase trabajadora calificada, especialmente entre las hijas de obreros, aumentó una movilidad ascendente de corta distancia hacia ocupaciones técnicas tales como maestras, enfermeras, profesoras secundarias y administrativas, que implican mejoras en términos de prestigio social y, en ocasiones, de estatus socio-económico (Dalle, 2011).

## ■ Reflexiones finales: *movilización social y mejoras colectivas*

Si bien la movilidad individual ascendente de corta distancia debe haber sido importante en el período reciente, la intensidad del cambio estructural en un lapso de tiempo breve nos inclina a plantear que el carácter distintivo del ciclo reciente ha sido otro tipo de movilidad. Nos referimos a una movilidad de carácter colectivo en la estructura social, cuyo epicentro fueron la clase obrera calificada y fracciones de clase media asalariada.

La movilidad colectiva puede entenderse como un tipo particular de movilidad estructural. La misma no implica un pasaje de clase social a otra sino un proceso de cambio generalizado de una clase en sentido ascendente por participación creciente en la sociedad. Este tipo de movilidad fue conceptualizada en la sociología latinoamericana de las décadas de 1950 y 1960 para describir el proceso acelerado de incorporación de las clases populares urbanas a la sociedad en términos económicos, políticos y sociales durante los comienzos de la industrialización sustitutiva de importaciones. Se trata de un proceso en el que la clase en su conjunto (o alguna fracción de ella) mejora su posición en la estructura social.

Según Germani (1969:66) la movilidad colectiva implica "...un proceso de cambio intrageneracional rápido y no esperado ni previsto por la estructura normativa de la sociedad ni por las actitudes internalizadas de los otros grupos, particularmente de los grupos hegemónicos". Esto suele ocurrir cuando la movilidad colectiva es consecuencia de un proceso previo o simultáneo de movilización de una clase, la cual toma un papel activo en el despliegue de mecanismos de apropiación de oportunidades. Con frecuencia, la movilidad colectiva cataliza procesos de inconsistencia de estatus económicos y sociales que abren tensiones por reposicionamientos de distintos grupos en la estratificación social.

En realidad, en los últimos años en la Argentina ambos tipos de movilidad social, individual y colectiva, estuvieron asociados. Los flujos de movilidad individual de trabajadores desde el sector informal hacia ocupaciones

registradas constituyeron una base fértil sobre la cual se desarrolló un proceso intenso de movilización y mejoras colectivas obtenidas por la clase obrera calificada y un sector de la clase media asalariada. El efecto combinado del crecimiento del empleo asalariado y del cambio de composición hacia un incremento de la participación de trabajadores registrados ha impulsado un fortalecimiento del sistema de relaciones laborales. El núcleo de dicho sistema es la relación salarial que vincula a los trabajadores con un sistema de garantías tales como el sistema de jubilaciones y pensiones, la protección de la salud para el grupo familiar a través de las obras sociales y negociación colectiva de los salarios y las condiciones de trabajo. En este sentido, el flujo de movilidad ascendente desde un estrato precario de la clase trabajadora a otro integrado formalmente implicó un proceso de recolectivización, que se reflejó en el fortalecimiento de los sindicatos tanto en su densidad como en su capacidad para negociar los salarios (Palomino, 2010).

En los últimos años al ritmo de la incorporación de los asalariados registrados en el empleo, los sindicatos se fueron fortaleciendo, tanto por el incremento paulatino en la cantidad de sus afiliados como en su densidad, esto es el peso relativo de los trabajadores sindicalizados sobre el total de la población activa. En este marco, el movimiento sindical dejó atrás la política defensiva de la década de 1990 contra los despidos, el desempleo y la flexibilización laboral, y desarrolló una política ofensiva orientada hacia el aumento de salarios, la disminución de las condiciones de explotación y la ampliación de la cobertura laboral junto a la sindicalización de los trabajadores (Etchemendy y Collier, 2007; Rebón *et al.*, 2010).

La determinación de los salarios a través de la negociación colectiva fue extendiéndose a partir de 2004 y alcanzó en 2011 los 1600 convenios y acuerdos entre empleadores y trabajadores (Palomino y Trajtemberg, 2012). Este proceso se diferencia netamente de la individualización de la relación salarial que prevalecía en los '90 cuando, en el marco de una escasa cantidad de negociaciones —que apenas alcanzaba los 200 acuerdos y convenios anuales promedio— el comportamiento de

las firmas era determinante para establecer los niveles de salarios. En aquella época los convenios colectivos explicaban poco más de la mitad de los salarios efectivamente pagados por las empresas. Actualmente, en cambio, más del 80% del monto de las remuneraciones abonadas por las firmas a sus empleados reflejan las escalas de los convenios colectivos, reduciendo considerablemente el margen de decisión individual de las empresas para fijar salarios (Palomino, 2010).

La fijación de los salarios a través de la negociación colectiva produjo una atenuación considerable de las desigualdades de ingreso debido a dos factores. Por un lado, el relativamente bajo grado de diferenciación de los niveles de las escalas salariales dentro de cada convenio, acentuado además desde 2004 por la política de aumento del salario mínimo, que incrementó el “piso” de las escalas y simultáneamente por la elevación lenta de los “techos” impositivos para los salarios más altos. Por otro lado, los mecanismos de coordinación de los incrementos salariales entre sindicatos y su competencia por emular los porcentajes de aumento de las entidades con mayor capacidad de negociación, han tendido a reducir las diferencias de salarios entre convenios.

También se incrementaron los conflictos laborales con paro y la cantidad de huelguistas,

en particular en el ámbito público. El impulso de la economía y de la inflación le otorga un carácter conflictivo al período en la carrera por la distribución del ingreso. En un trámite acelerado, los obreros y parte de los trabajadores de cuello blanco fueron experimentando mejoras, obteniendo incrementos salariales por encima del aumento de precios, al tiempo que mejoró el perfil distributivo.

El progresivo incremento de los salarios a través de la negociación colectiva, acompañado por un proceso de disminución de las desigualdades salariales tendió a mejorar la posición relativa de los obreros calificados y algunos sectores asalariados de clase media en la estructura social, obteniendo en ocasiones mejoras salariales más altas que sectores de las clases medias “fuera de convenio”, técnicos o profesionales cuenta propia o pequeños propietarios de capital.

En síntesis, las tendencias convergentes de los ingresos en el período reciente en nuestro país reflejan el predominio de pautas igualitarias que divergen notoriamente tanto de las tendencias de polarización y acentuación de las asimetrías sociales que prevalecieron en la Argentina entre 1975 y 2001, como de las trayectorias observables actualmente en varios países europeos y del Norte de América.

## ■ Bibliografía

- Benza, G. (2010) “Transformaciones en los niveles de movilidad ocupacional intergeneracional asociados a la clase media de Buenos Aires”, XXIX Congreso de Estudios Latinoamericanos, Toronto, 6-9 de octubre.
- Breen, R. (comp.) (2004) *Social Mobility in Europe*, New York: Oxford Press.
- Clark, Terry y Seymour Lipset (1996): “Are social classes dying”, en Lee, David y Brian Turner *Conflicts about class. Debating inequality in late industrialism*, Ed. Longman: London and New York.
- Dalle, P. (2011) “Movilidad social intergeneracional desde y al interior de la clase trabajadora en una época de transformación estructural”, *Revista Laboratorio*, Año XI, n° 24:
- Dalle, P. (2010) “Cambios en el régimen de movilidad social intergeneracional en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2005)”, *Revista Latinoamericana de Población*, 4,7: 149-173.
- Esping Andersen, G. (1999): “Post-industrial class structure: an analytical framework”, en *Changing Classes. Stratification and Mobility in Post-industrial Societies*. Ed. Sage, London
- Etchemendy, S. y R. Collier (2007) “Golpeados pero

- de pie: resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en la Argentina, 2003-2007”, en *Politics & Society*, Thousand Oaks: Sage.
- Erikson, R. y J. Goldthorpe (1992) *The Constant Flux: A Study of Class Mobility In Industrial Societies*, Oxford: Clarendon.
- Filgueira, C. (2007) “La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina”, en Franco, R. A. León y R. Atria *Estratificación y movilidad social en América Latina*, Santiago de Chile: Lom Ed. –CEPAL-GTZ.
- Germani, G. (1955) *La estructura social de la Argentina. Análisis estadístico*, Buenos Aires, Raigal.
- Germani, G. (1961) “Estrategia para estimular la movilidad ascendente”, *Desarrollo Económico*, Vol. 1, n° 3.
- Germani, G. (1963) “La movilidad social en Argentina”, en Lipset, S. y Bendix, R. *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires: EUDEBA.
- Germani, G. (1966) *Política y Sociedad en una época de transición*, Bs. As.: Paidós.
- Germani, G. (1969) *Sociología de la modernización. Estudios teóricos y metodológicos aplicados a América Latina*, Buenos Aires: Paidós.
- Goldthorpe, John. H. (2010): *De la sociología: números, narrativas e integración de la investigación y la teoría*, editada por el CIS –Centro de investigaciones sociológicas-, Madrid. Nueva colección Clásicos contemporáneos
- Jorrat, R. (2000) *Estratificación Social y Movilidad. Un estudio sobre el Área Metropolitana de Buenos Aires*, Tucumán: Ed. UNDT.
- Kessler, G. y Espinoza, V. (2007) “Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. Continuidades, rupturas y paradojas”, en Franco, R. León, A. y Atria, R. *Estratificación y movilidad en América Latina*, Santiago de Chile: Lom Ed. –CEPAL-GTZ.
- Miles, John y A. Turegun (1996): “Comparative studies in class structure” en Lee, David y Brian Turner *Conflicts about class. Debating inequality in late industrialism*, Ed. Longman: London and New York.
- Palomino, H. (1987) *Cambios ocupacionales y sociales en Argentina. 1947-1985*, Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración (CISEA).
- Palomino, H. (2010) “El fortalecimiento actual del sistema de relaciones laborales: sus límites y potencialidades” y “La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación”, en Palomino, H. (dir.) *La nueva dinámica de las relaciones laborales en la Argentina*, Bs. As.: J. Boudino.
- Palomino, H. y D. Trajtemberg (2012) “Negociación colectiva y recuperación económica en Argentina”, en *Macroeconomía, empleo e ingresos. Debates y políticas en Argentina frente a la crisis internacional 2008-2009. Libro de la OIT*, Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social
- Rebón, J., G. Antón, J. Cresto y R. Salgado (2010) “Una década en disputa. Apuntes sobre las luchas sociales en la Argentina”, *Observatorio Social de América Latina*, 28, 11: 95-116.
- Sautu, R. (2011) *El análisis de las clases sociales: teorías y metodologías*, Buenos Aires: Ed. Luxemburg.
- Torrado, S. (1992) *Estructura social de la Argentina 1945-1983*, Buenos Aires: Ediciones de la Flor.
- Torrado, S. (2007) “Estrategias de desarrollo, estructura social y movilidad”, en Torrado, S. (comp.): *Población y Bienestar Social en Argentina del Primero al Segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*, Bs. As: Ed. EDHASA.
- Torre, J. C. (2010) “Transformaciones de la sociedad argentina”, en Russel, R. (ed.): *Argentina 1910-2010. Balance del siglo*, Buenos Aires: Taurus.
- Torre, J.C (2004) “Prólogo”, *El gigante invertebrado. Los sindicatos en el gobierno, Argentina 1973-1976*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Wright, E. O (1997) *Class Counts: Comparative studies in class analysis*, New York: Cambridge University Press.

## ■ Anexo

La fuente de datos utilizada es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Dicha encuesta se aplica a las principales ciudades de la Argentina cubriendo alrededor del 70% de la población urbana; utilizando un factor de expansión hemos extrapolado las estimaciones al total de la población urbana.

Para construir el esquema de posiciones de clase hemos trabajado con el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO). El mismo se encuentra estructurado en cuatro dimensiones que refieren al tipo de trabajo realizado: carácter ocupacional (primeros dos dígitos), jerarquía (3), tecnología (4) y calificación de la tarea (5). En un primer paso se separaron cada uno de los dígitos y posteriormente fueron combinados con la categoría ocupacional, la cual define el lugar ocupado en las relaciones de producción: propietarios de capital, asalariados o trabajadores por cuenta propia. Al interior de estas tres grandes categorías ocupacionales se utilizaron los indicadores del CNO y otros para definir grupos socio-ocupacionales y posiciones de clase.

Entre los Propietarios de capital:

i. se consideró el tamaño a través del indicador *proxy* de cantidad de empleados del establecimiento

Entre los Asalariados:

ii. el nivel de autoridad en la organización del trabajo (jerarquía);

iii. la calificación de la tarea ocupacional;

v. el producto del trabajo: “bienes” o “servicios”;

y

vi. la rama de actividad

Entre los Trabajadores cuenta propia:

vii. calificación de la tarea; y

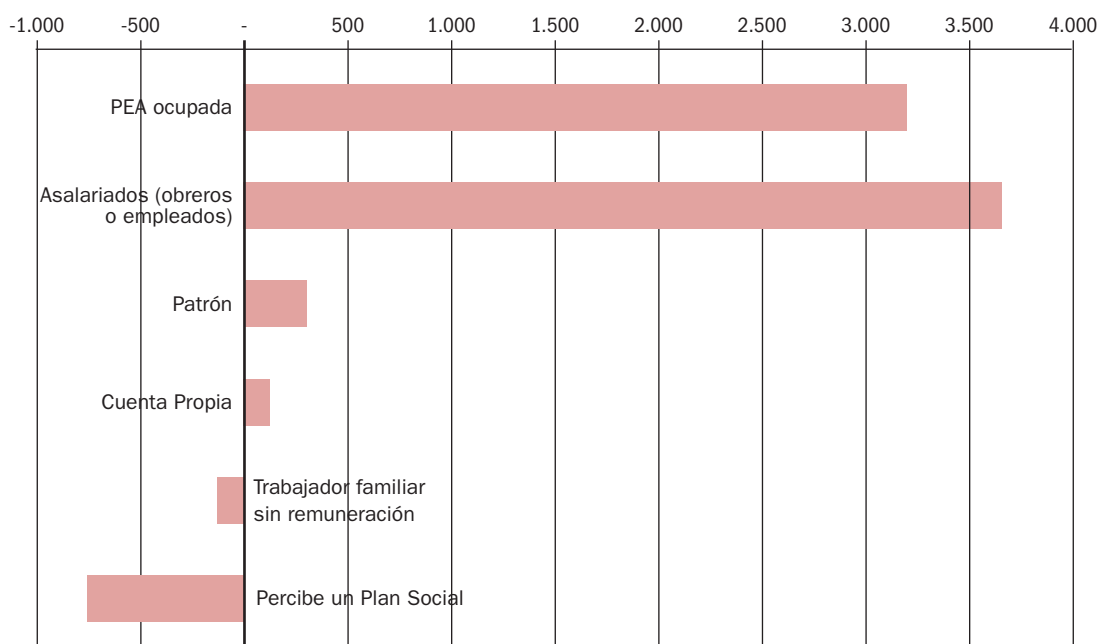
viii. propiedad o no de un local y/o equipo (auto, maquinaria, etc.).

De la combinación de dichos indicadores se arribó a la clasificación que se presenta en la Figura 1. En este esquema se hicieron tres modificaciones relevantes en relación con el esquema de clases de Germani (1955): a) los trabajadores del comercio fueron incluidos en la clase obrera; b) se distinguió un estrato de trabajadores cuenta propia manuales en las clases populares que, en términos de su condición socio-económica, se encuentra en una posición intermedia entre los obreros calificados y los no calificados; y c) se distinguió en la base del sistema de estratificación un estrato de trabajadores que desarrollan ocupaciones manuales no calificadas, con frecuencia en condiciones de marginalidad.

En este artículo hemos trabajado con las bases de microdatos del segundo semestre correspondientes a 2003 y 2011. La elección de dichos años se debe a que buscamos comparar dos imágenes de la estratificación social, una cuando comienza la salida de la crisis de 1998-2002 y otra correspondiente a un momento reciente cuando el ciclo de crecimiento económico a tasas elevadas iniciado en 2003 llevaba casi una década —sólo interrumpido en 2009 por los efectos de la crisis internacional—. Asimismo, para estos años contamos con ondas de la EPH que relevan los mismos indicadores socio-ocupacionales. A partir de 2003 se introdujeron modificaciones en la EPH, se agregaron nuevas áreas geográficas, se pasó de dos relevamientos puntuales (mayo y octubre) a cuatro ondas continuas trimestrales y cambió la medición de indicadores socio-ocupacionales: por ejemplo se modificó el Clasificador Nacional de Ocupaciones de tres a cinco dígitos.

### Gráfico 1

Participación de las categorías ocupacionales en el crecimiento de la PEA ocupada  
(en miles de personas)

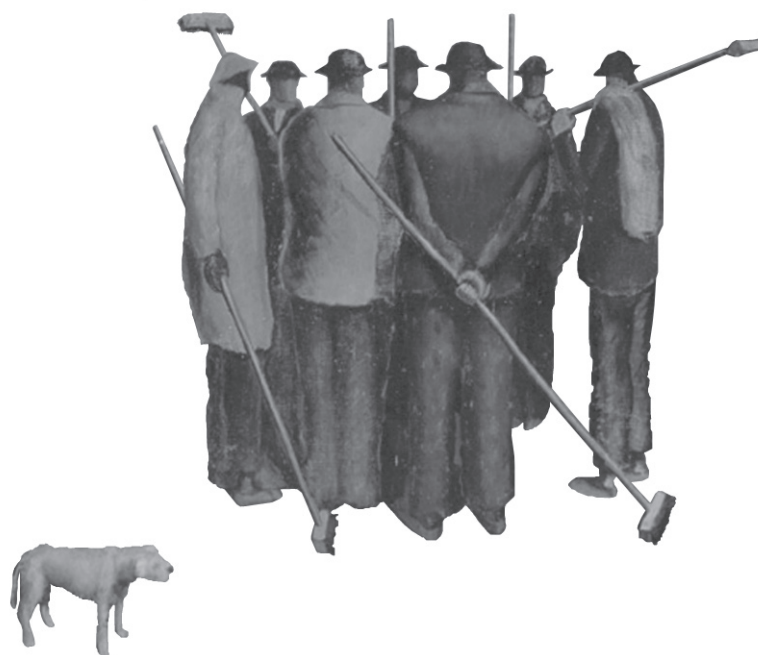


Fuente: EPH 2003 y 2011, segundo trimestre.





# Entrevista





# Entrevista a María Ester Feres Nazarala\*

Por Susana Corradetti\*\*

## ■ El debate sobre la austeridad y el empleo

María Ester Feres ha mantenido, desde su regreso a Chile, después de un largo exilio en la entonces Alemania Federal, su compromiso social en todos los roles que ocupó, dejando su huella, como asesora sindical, como Directora del Trabajo, durante más de diez años, y como consultora de la OIT y destacada docente universitaria. Su visión de la realidad chilena resulta un aporte sustantivo para permitir analizar el tema que es el objeto de Estudio de la *Revista del Trabajo* N° 10. María Ester integra el Consejo de Asesores de la Revista y por eso sus respuestas aportan valor científico a este número sobre una temática de tanta actualidad.

**Susana Corradetti:** *En el actual contexto mundial ¿cuál es tu opinión sobre la aplicación de políticas de austeridad, en lo social, para superar la crisis?*

**María Ester Feres Nazarala:** Entendiendo que con el “actual contexto mundial” te refieres principalmente a la interconexión e interdependencia de la economía resultante del proceso de globalización, posibilitado por la gran revolución tecnológica —informática e informacional— y su abismal ritmo de evolución.

**SC:** *Efectivamente.*

**MEFN:** Entonces, creo importante comenzar señalando que la gestión de este proceso no es aséptica, ni la que se aplica hoy, crecientemente criticada por sus concepciones, sus políticas y sus resultados, no es la única a aplicar. Si bien, desde el “Consenso de Washington” se impuso una determinada concepción económica, determinista e integrista, sustituyendo las anteriores teorías predominantes, de claro tinte keynesiano, mi visión de futuro es positiva y esperanzadora, en tanto comparto el juicio de un amigo de que “los tiempos de la economía como ciencia social imperial están terminando.”

Precisamente, con tu pregunta, me llevas a otro tema no menor, el de la “crisis”. La experiencia empírica de la gestión neoliberal de la globalización está demostrando que las crisis económicas, con sus brutales impactos sociales e incluso políticos, le son inherentes. Si bien, muchos señalan que el “efecto contagio” es consustancial a una economía abierta e interconectada, ello sería sólo parcialmente cierto; puesto que son los postulados centrales del neoliberalismo (sin olvidar sus formulaciones jurídicas representadas en la escuela anglosajona sobre el análisis económico del Derecho) de la eficiencia óptima del mercado, la desregulación del capital financiero y especulativo

227

\* Abogada en Chile y en España; profesora universitaria de grado y de postgrado; consultora de OIT, la CEPAL y la Fundación Friedrich Ebert y representante de su país ante Naciones Unidas, OIT y Mercosur.

\*\* Abogada especializada en relaciones laborales. Profesora de grado y de postgrado en universidades nacionales y extranjeras. Consultora de OIT. Asesora del Ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina.

y el resguardo de los intereses de las grandes corporaciones, entre otras, las que tienen sumido al mundo en sucesivas crisis, o, como en el momento actual, en una crisis de larga duración —considerando que comenzó el 2007— y sin expectativas de término.

En cuanto a las medidas que esta pseudo ciencia económica estima ineludibles, y que trata de imponer a cualquier costo, entre ellas “la austeridad fiscal y la disminución drástica de derechos y beneficios sociales”, también ameritan algunas puntualizaciones, aunque no, necesariamente, logre plantearlas según su importancia. La primera que me surge es que los planteamientos neoliberales, en particular en materia macroeconómica, los que se formulan hacia afuera casi como dogmas, no son válidos para todos por igual; así, la deuda pública norteamericana más que dobla su PBI. De otra parte, no olvidemos que este experimento comenzó a imponerse, hace ya algunas décadas, en los países en vías de desarrollo, especialmente en América Latina, por lo que gran parte de los inmensos costos sociales, tuvieron que pagarse con los denominados “ajustes estructurales de sus economías” y la “crisis de la deuda externa”. Son tantos los ejemplos que surgen en este campo, en el ámbito que los economistas denominan de la microeconomía. ¿No nacieron, acaso, en nuestro subcontinente términos tales como: la desregulación laboral; la fuga o la expulsión de masas de trabajadores de la protección del Derecho del Trabajo, como la calificó nuestro querido maestro Oscar Ermida Uriarte, o la privatización de los fondos de pensiones, la execración de la formulación de políticas industriales desde el Estado, entre tantos otros?

Continuando en esta línea de reflexión, me parece de interés el desacople entre medidas macro económicas y medidas micro, que se vivió en la experiencia europea. En este último ámbito, la gran mayoría de los países industrializados europeos habían logrado ajustes sociales menores, manteniendo relativamente intocados sus sistemas de relaciones laborales y de seguridad social, que es lo que comienza a cambiar, en ciertos casos, dramáticamente con la actual crisis. Aunque se piense que no viene al caso, no deja de extrañar —mas allá de algunas

iniciativas menores o de escasa eficacia, como los códigos de ética— la lamentable falta de visión, o si se prefiere, de una solidaridad real y efectiva del sindicalismo europeo con los países en vías de desarrollo, en décadas anteriores, tendiente —desde entonces— a la elaboración de estrategias globales para enfrentar la consolidación neoliberal.

En la misma línea anterior, me parece necesario relevar otro par de puntos. De una parte, reafirmando algunos de mis dichos, ya que seguramente me plantearás en esta entrevista preguntas sobre el caso chileno, es que ya tenemos suficientes antecedentes empíricos que nos permiten distinguir, siguiendo a algunos autores, entre países que están viviendo un neoliberalismo temprano de otros que están en una etapa de neoliberalismo maduro; por lo cual cabe comenzar con análisis y diagnósticos serios sobre sus efectos en múltiples ámbitos, en particular, en el de la desigualdad de los ingresos.

Precisamente por ello, recordemos que, una de las grandes diferencias entre la concepción neoliberal y las teorías keynesianas (hablo en plural, no sólo porque en la aplicación práctica del keynesianismo, particularmente europeo, se reconocen diversos modelos; sino también por su evolución teórica, expresada en el neo keynesianismo y en los pos keynesianos), puede centrarse en el tema de la distribución de ingresos. Para el neoliberalismo los factores de producción, es decir, el capital y el trabajo, se pagarían conforme a su valor, en función de la oferta y demanda en el mercado; toda interferencia externa, regulatoria, distorsionaría el precio del trabajo y generaría ineficiencias graves en el funcionamiento del modelo. En cambio, el keynesianismo europeo postulaba que los aumentos salariales constituían el motor del crecimiento de la demanda, de la productividad, de las inversiones y del empleo; todo ello, mediante políticas estatales que promovieran la capacidad negociadora entre los agentes productivos, junto a una fuerte y extendida institucionalidad en el plano de la Seguridad Social.

Este enfoque generó, en lo político, una dinámica de profundización democrática. Ello, de una parte, por el rol del sindicalismo (en su

calidad de actor colectivo, como sujeto social y político) con el consiguiente desarrollo de una cultura de negociación colectiva y diálogo social, y de espacios institucionalizados de participación social e incluso política. De otra parte, mediante el reconocimiento y la garantía progresiva en la provisión estatal de bienes públicos, en tanto derechos humanos, particularmente los económicos, sociales y culturales, pilares en la gestación y desarrollo del valioso concepto de “ciudadanía social”. Concepto extendido en la experiencia europea, hoy cuestionado práctica e ideológicamente por el neoliberalismo, al achacarle la responsabilidad de la profunda crisis económica actual.

Pues bien, intentando responder, por fin, lo medular de tu pregunta, estoy convencida —y hay tantísima evidencia al respecto— que los efectos del modelo neoliberal son muy perversos e insostenibles en el tiempo; creo que se ha llegado a un punto en el cual la situación humana, política, social e incluso económicamente, es absolutamente degradante. Si recuerdo bien, desde la gran recesión de 1929 no se había experimentado una debacle mayor: en materia de concentración de ingresos (tan poquísima gente tan inmensamente rica) sobre la base de una distribución regresiva de la riqueza que se genera producto del trabajo; de extensión intolerable de la pobreza (más de la mitad de la población mundial continua viviendo con menos de un dólar diario); y, al rompimiento abrupto de una dinámica, esperanzadora, de mejoramiento progresivo de la calidad de vida para las generaciones más jóvenes. A ello hay que agregarle los gravísimos impactos negativos en la sustentabilidad medioambiental del planeta, todo resultante de un vergonzante e insaciable afán de lucro ¿de cerca de 100.000 personas en el mundo?

Por ello, sólo cabría consultar a estos gurús, ¿quiénes deben ser austeros? ¿De qué ajustes sociales se trata? El sentido común indica que exprimirle la garganta a quien se encuentra a punto de ahogarse sólo conduciría a apresurar su muerte. El grave problema es que no todos los afectados son conscientes de ello; son muchos, demasiados quizás, los confusos, los que, producto de una cooptación ideológica, de la aceptación subjetiva del modelo debido

al sofisticado marketing que practican los medios de comunicación masivo, no perciben la cercanía del precipicio; y, aspiran, a pesar de todo, llegar algún día a ser parte de los privilegiados, aún con costos personales, familiares y sociales inconmensurables.

Me es imposible compartir la idea de continuar perdiendo derechos sociales, civilizatorios. Más, cuando la gran farra de la que se habla no es del grueso de la población, sino de los grandes capitales y corporaciones. Cifras últimas muestran que, con la mitad de los dineros puestos a resguardo en los paraísos fiscales se pagaría la totalidad de deuda de los Estados europeos y de muchos latinoamericanos; deuda que al final no es la suya, sino de los bancos y del sistema financiero.

Ante los verdaderos farreros, es éticamente inaceptable exigir de los trabajadores que con suerte tienen o mantienen sus empleos, con extensas e intensas jornadas laborales, con gran precariedad en sus relaciones y en sus condiciones sociales y materiales de trabajo, con amplios sectores informalizados, y con una baraja repleta de posibilidades para los empleadores de relaciones laborales “atípicas” que se ajusten a costa de sus ya reducidos derechos y beneficios sociales. Más, cuando a ello se suma la flagrante expropiación de sus derechos colectivos, afectando fuertemente la tutela colectiva y el rol de representación del sindicalismo como sujeto social y político, pretendiendo así dejar al trabajador individual en una indefensión similar a la que dio lugar al nacimiento del derecho del trabajo.

Perdóname que me haya extendido tanto en tu primera pregunta, pero el tema que planteas es demasiado grueso, complejo, relevante.

**SC:** *En el marco de la realidad política chilena, ¿se aplicaron políticas de austeridad o restricción de gastos? ¿Con qué efectos?*

229

**MEFN:** Existe un juicio bastante generalizado sobre Chile, en cuanto a que durante la primera década de la dictadura militar, ya en los años '80, fue el laboratorio de prueba del neoliberalismo, incluso antes que se aplicara, con Reagan en Estados Unidos de Norteamérica y con Margaret Thatcher en Inglaterra. Diversos

autores califican la experiencia chilena como la de un “neoliberalismo temprano” a diferencia de la Argentina, en que los ajustes estructurales habrían comenzado en los ‘90, con la Presidencia de Menem. Ello conduce a algunos a calificar la etapa actual chilena, como la de un “neoliberalismo maduro”.

Ciertamente, su planificación e implantación por un régimen de fuerza, implicó costos sociales brutales: altísimo desempleo, congelación por 10 años del salario mínimo, abrogación de los costos por despido, etc. También el Estado se hizo cargo del quiebre del sistema bancario, asumiendo como pública una deuda esencialmente privada, en términos muy favorables para los bancos; lo que entonces se denominó “la deuda subordinada”, la cual, después de más de 20 años, algunos de ellos aún no terminan de pagar. También se privatizó la administración de los fondos de pensiones, entregando al sector privado, para sus negocios, un ahorro obligatorio de los trabajadores, equivalente en su momento al 70% de la inversión del país. Junto al proceso de privatización de empresas públicas, se instauró un sistema de relaciones laborales que anula la acción colectiva y por tanto hace abstracción, incluso eliminando del lenguaje, la distribución factorial de los ingresos. Por último, se comenzó con la política de apertura comercial, y se expropió del ámbito de la soberanía popular la decisión de una serie de materias sumamente relevantes, a través del mecanismo de leyes de quórum calificados, dentro de las concepciones de “democracia protegida” y de “Estado subsidiario”.

Desde el retorno a la democracia, se mantuvieron las principales políticas económicas, se continuó con la privatización de empresas públicas; se expandió muy significativamente la apertura comercial, incluso a través de la rebaja unilateral de aranceles; se mantuvo un estatuto, con tratamiento tributario preferencial para las inversiones extranjeras; al igual que la priorización de los equilibrios macroeconómicos. Frente a la primera crisis externa (1997) se contrajo el gasto público, en tanto coincidió con la baja internacional en el precio del cobre, principal materia prima exportadora. A partir del año 2000, debido al aprendizaje

con la crisis anterior, la nueva importancia que se le asigna al consumo interno en el ritmo de recuperación de la economía, y ante la evidente eventualidad de sucesivas crisis, en un país tan expuesto debido a su gran apertura comercial, se estableció la “regla del superávit estructural”: en otros términos, se definió como necesario el ahorrar cuando el país crecía e invertir socialmente, en momentos de contracción económica.

De ese modo, y en ese marco de políticas, varias de ellas de corte claramente neoliberal, los impactos de esta larga y última crisis no han tenido aún efectos internos significativos.

En cuanto a materias sociales, desde la situación tan escabrosa en que se encontraba el país a la salida de la dictadura militar, sólo cabía producir mejoras. Estas se dieron, fundamentalmente, a través de dos vías: un alza sustantiva —en la primera década— de las remuneraciones mínimas, a pesar de lo cual, y por razones imposibles de referirme ahora, creció sustancialmente el empleo; ciertas mejoras en el ámbito de los derechos individuales del trabajo; e incremento de las transferencias públicas a los sectores más carenciados. Todos estos factores, en especial el incremento progresivo de las transferencias públicas (ingresos no remuneracionales) ha conducido a reducciones significativas de las tasas de pobreza y de indigencia.

Como comprobarás, el modelo funcionó en varios aspectos, y en algunos de ellos, debido a la utilización de la capacidad productiva ociosa producto de la crisis de los ‘80, de la creciente apertura comercial y del incremento de las exportaciones, los resultados han sido bastante mejores que durante la dictadura militar, en tanto las políticas de ajuste estructural se impusieron principalmente a comienzo de los ‘80. En Chile no ha habido ajustes recesivos en los últimos 20 años.

No obstante aquello, la ideología transversalmente instalada de un Estado ausente, gendarme de la seguridad pública y del funcionamiento de la economía según los parámetros neoliberales (o neo keynesianos según otros), muestra hoy en día grandes falencias, entre ellas: la mantención de la gran desigualdad en los ingresos (la tercera de América Latina);

la falta de una política industrial; el estancamiento de la mediana salarial; el incremento de los asalariados que viven bajo los niveles de pobreza (cerca del 70% de los pobres son asalariados); la baja tasa de tributación y sólo de utilidades retiradas (no de las devengadas) por las empresas (18%); la provisión de importantes bienes públicos mediante prestaciones privadas que cancela el Estado (a partir de la concepción de Estado subsidiario), y la necesidad imperiosa de la Constitución Política de la República (CPR) que mantiene muchos de los rasgos más sustanciales, definidos por el régimen dictatorial, muy en particular, las normas de generación de la representación parlamentaria, las que están conduciendo a una alarmante deslegitimación de todo el sistema político.

**SC:** *¿Cuáles son las diferencias entre las políticas del período marzo 2006 a marzo 2010 con la Presidencia de Michelle Bachelet y las actuales llevadas adelante por Sebastián Piñera, en materia de Empleo y Protección Social?*

**MEFN:** El gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet, sin cambiar las reglas económicas, tuvo un claro énfasis en lo social. Bajo el concepto de “derechos de ciudadanía” en algunas materias implementó y en otros casos profundizó, políticas enunciadas en el gobierno anterior del Presidente Ricardo Lagos, en lo relativo a garantizar determinados derechos ciudadanos a la población. Ella fue, sin duda, precursora de la noción de “pisos de protección social”.

Estos derechos, en salud, a través de un sistema de atención garantizada en una cantidad creciente de patologías (en el sistema público y privado), las protege el Estado, exigiendo un copago menor a partir de un determinado nivel de ingresos, incluidas las denominadas enfermedades catastróficas. El Gobierno actual ha continuado la política, aunque, incrementado sustancialmente la provisión de la atención por empresas privadas.

Igual cosa sucede con otras políticas, como la de creación de un sistema integral de protección social, que obliga a los distintos entes públicos a coordinarse en sus políticas,

especialmente hacia los sectores más vulnerables (abarcando progresivamente hasta la población que percibe un 60% de los ingresos (según quintiles). El sistema tiene como base el programa creado por la Presidenta Bachelet “Chile crece contigo”, el que entrega asistencia integral a todos los menores pertenecientes hasta el tercer quintil de ingresos, incluida la provisión de salas cunas y guarderías infantiles. El actual Gobierno ha modificado estas políticas, concibiéndolas como parte de la asistencialidad pública y ya no como derechos garantizados. El argumento, uno muy propio del neoliberalismo, es que los fondos fiscales deben focalizarse sólo en los sectores más vulnerables; y ello, con cuidado de no inhibir el desafío de las personas de asumir su destino y progreso en sus propias manos.

La gran reforma del gobierno de la Presidenta Bachelet fue la reforma previsional. Sin modificar el sistema de administración privada de pensiones, ni el aporte sólo del sector laboral (sistema de capitalización individual), pero constatando que la inmensa mayoría de las personas no accedería a pensión, por no tener ahorros o por ser estos insuficientes (debido a los bajos salarios y a la precariedad e informalidad laboral, entre otras causas), estableció en función del objetivo del derecho a una pensión digna, la pensión básica solidaria (para quienes no percibirían pensión debido a no cumplir los requisitos de aporte, en la cual se incluye la denominada “pensión de la dueña de casa”) y el aporte previsional solidario (complemento de la pensión, cuando esta no alcanzase el mínimo fijado legalmente). También se reconoció un bono adicional, para incrementar los fondos previsionales, para las mujeres de cualquier nivel de ingresos, por cada hijo nacido vivo, a partir de los 65 años de edad, si bien la edad mínima para pensionarse de las mujeres es de 60 años. Ello ha implicado un estímulo efectivo para alargar la vida laboral de ellas hasta los 65 años. Todo el mayor gasto que implica la reforma previsional es asumido por el Estado.

Como se trata de derechos para personas grandes (o mayores) perteneciente a estratos de bajos ingresos, el principal problema

generado por las políticas del Gobierno actual es el de la modificación de “la ficha de protección social”, instrumento que posibilita o no el acceso al derecho.

En materia laboral, durante el gobierno de la Presidenta Bachelet, sin intentar reformas en el ámbito de las relaciones colectivas de trabajo, en particular de la negociación colectiva, sin embargo se aprobaron algunas leyes emblemáticas, tales como la que regula la subcontratación y el trabajo en régimen de empresas de servicios temporales, así como también la reforma al procedimiento judicial laboral (la reforma más significativa durante los Gobiernos de la Concertación), instituyendo una modalidad procedimental especial de tutela de derechos fundamentales. El Gobierno actual, (con el soporte ideológico neoliberal sobre la necesidad de desregular el mercado de trabajo para incrementar las cifras de empleo), ha enviado una serie de proyectos que incluso perseguían estatuir la negociación individual *in-peius*, los que han sido, hasta ahora, abortados en el Parlamento.

En cuanto al proyecto que pretendía establecer un postnatal parental (de esto último no contiene nada significativo), lo hacía a costa de disminuir derechos existentes, de discriminación entre los derechos de las madres según su tipo de contrato, y lo más grave: pretendía sustituir el pago de licencias de maternidad desde la seguridad social, hacia el sistema de subsidios y asistencialidad social. La ley que se aprobó logró eliminar gran parte de los objetivos iniciales del Proyecto de Ley.

Podríamos decir que el actual Gobierno, en lo grueso, continúa con las políticas sociales, con énfasis distintos: la preferencia del sector privado como prestador de los servicios; y, los intentos de transformar derechos en asistencialidad a la pobreza. Ambos énfasis son muy importantes para perfilar el tipo de sociedad a desarrollar, según sea se consagren derechos de ciudadanía o se enfatice la dimensión de asistencialidad social.

**SC:** *Los estudiantes han desempeñado en Chile, en el último tiempo, un rol protagónico en la protesta social. ¿A qué obedece este protagonismo?*

**MEFN:** Si me permites, te responderé muy sucintamente esta pregunta, ya que sé que en la Argentina la situación ha sido seguida con bastante atención.

Mucho se escribe hoy en día en el país sobre este fenómeno, sus causas y proyecciones. Hay bastante coincidencia en señalar que estos jóvenes son nacidos en democracia (no pertenecerían a la generación de “hijos de la dictadura”) lo que les permite no tener que soportar las cargas, críticas y autocríticas, así como una excesiva apreciación del “orden” que caracteriza a la población nacional adulta.

Otro elemento importante es que son movimientos que surgen desde la base social, con especiales prácticas políticas en su funcionamiento y toma de decisiones, muy cercanas a los que los sociólogos denominan “asambleísmo”. También, manifiestan una desconfianza profunda con la institucionalidad política vigente, más allá que algunos líderes entiendan la necesidad de conectarse con ellos (Parlamento y Partidos Políticos) si desean avanzar en los cambios a los que aspiran. Sin embargo, he allí precisamente el problema, porque sus demandas implican un cuestionamiento bastante profundo de la estrategia de desarrollo dominante en los últimos 22 años. Cuestionan el que esté basada en el individualismo, el lucro y la competencia individual; la desestimación de la importancia de contar con una sociedad que valore y fomente la organización y participación social; la enorme desigualdad social y de ingresos existentes así como el gran endeudamiento de las familias, como casi forma única de acceso al consumo; el reconocimiento y garantía efectivo de bienes públicos gratuitos, en lo relativo a educación, pero también en salud y otros ámbitos; la nacionalización de empresas públicas estratégicas y de servicios públicos, tanto para garantizar ingresos al Estado como para garantizar servicios de calidad a la población; reforma tributaria profunda, etc.

También los jóvenes son conscientes de la necesidad de políticas de alianza, con otros grupos y organizaciones sociales, tanto porque dicen compartir sus aspiraciones (movimientos ambientalistas, por la igualdad y la



no discriminación, etc.), como por ganar fuerza social y política para impulsar sus demandas más propias.

En tanto los líderes estudiantiles, de las universidades privadas y públicas del país, y también de los estudiantes secundarios, se han preparado bastante en temas teóricos y en otros de la contingencia, su gran mayoría reconoce posiciones de izquierda, incluso más allá de los partidos políticos que se definen como tales, destacando en su discurso la necesidad de una alianza estratégica entre estudiantes y trabajadores.

A mi juicio, los jóvenes ya han hecho un enorme aporte a la sociedad chilena al poner definitivamente en el debate temas que antes estaban ausentes e incluso otros que eran tabúes. Sobre sus proyecciones en tanto actor social y político capaz de proyectarse en el tiempo, es algo que está por verse, y que la mayoría de los analistas las sitúa más bien en un mediano plazo.

**SC:** *El movimiento sindical chileno, al que con tanto ahínco dedicaste tus afanes, apoyando su accionar y su participación en la toma de decisiones, ¿tiene, actualmente, participación en el diseño de políticas sociales?*

**MEFN:** Es realmente muy triste el estado del movimiento sindical chileno, el que se caracteriza por su baja representación; la atomización sindical, la fragmentación, la falta de estrategias sólidas y coherentes que den cuenta de la nueva, precaria y diversa del mundo del trabajo; la perpetuación de muchos de los dirigentes, en todos los niveles, incluidos el de las organizaciones superiores; una capacidad de convocatoria casi inexistente, etc.

Muchos de estos problemas tienen que ver, ya sea con políticas públicas absolutamente insuficientes o inadecuadas, y seguramente con la estructura orgánica de un sindicalismo de empresa, junto a un marco legal que inhibe la negociación colectiva y desconoce el derecho a huelga.

Sin embargo, tras más de 30 años de cambio del modelo económico y de la institucionalidad sobre negociación colectiva, y cerca de 22 en democracia, ya no cabe seguir haciendo recaer

la culpa en los obstáculos existentes, puesto que la posibilidad precisamente de cambios profundos, de reconstituirse como fuerza social es de responsabilidad única del sindicalismo.

Felizmente, hoy emergen dirigencias jóvenes, comprometidas, democráticas en su actuar y transparente en la información e incluso los manejos de fondos, que permiten mantener viva la esperanza.

**SC:** *Y para finalizar, sabemos que has puesto en marcha una Especialización en Relaciones Laborales en acuerdo con universidades europeas. Te pido que enuncies, brevemente, cuáles son, a tu criterio, los objetivos que debería tener la enseñanza universitaria para formar profesionales capaces, en su ámbito de actuación, de interpretar y mejorar la realidad de nuestros países.*

**MEFN:** En este punto sólo me atrevo a hablar sobre o desde la experiencia de mi país. Nuestras universidades, en su abrumadora mayoría, entregan una formación únicamente profesionalizante: buenos recursos productivos para las empresas. Mas como esa misma formación es bastante deficiente, o la retribución es demasiado baja, o no existe movilidad laboral, incluso en ese ámbito no cumple sus objetivos. Además carecemos de observatorios serios sobre el mercado de trabajo, que nos indiquen las profesiones o competencias que se requieren, etc., todo lo cual sumado al nulo rol del Estado en el diseño y promoción de una política industrial, esa opción reduccionista no constituye un aporte: ni para la persona, las empresas, ni al país.

Tenemos que avanzar hacia modelos de universidades complejas, en que la investigación, la extensión y la formación más integral de los estudiantes de pre y posgrado les permitan optar entre distintas alternativas. Debemos rescatar a la Universidad como centro de pensamiento crítico que contribuya sustancialmente al debate nacional, en torno a las sociedades que queremos construir y en la que queremos vivir.

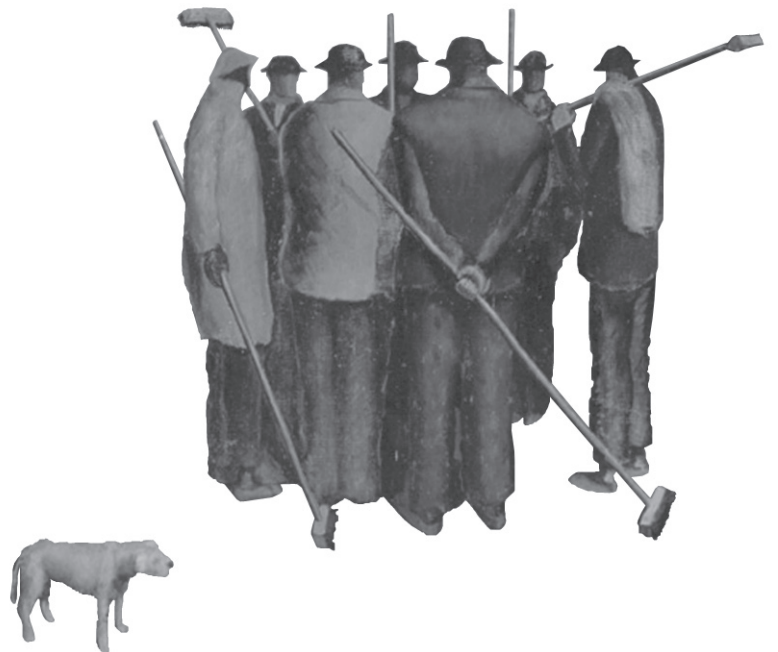
En cuanto al proyecto específico que mencionas, se trata de una Maestría Internacional en Políticas de Trabajo y

Relaciones Laborales, de titulación conjunta con la Universidad de Bologna. Lo que nos interesa es formar gestores de cambio en este importante ámbito, con competencias y un enfoque multidisciplinario. Si todo sale bien, comenzamos con el Programa a comienzos de septiembre. Como la mirada es bastante holística y la metodología muy participativa,

estoy muy expectante, con la certeza que creceré mucho en capacidad de comprensión de todas las temáticas que me planteaste en tus preguntas y en muchas otras, también tremendamente relevantes.

**SC:** *Muchas gracias, María Ester, por tu contundencia y claridad de siempre.*

# Documentos





# Conclusiones de los Ministros de Trabajo y Empleo del G20

## *G20 Labour and Employment Ministers' Conclusions*

Guadalajara, México, 17-18 de mayo de 2012

1. Desde nuestra última reunión en París, en septiembre de 2011, la economía global ha mostrado una recuperación modesta. Sin embargo, en muchos países este crecimiento moderado no se refleja en las tasas de empleo, las cuales no han regresado aún a los niveles previos a la crisis. En algunos de nuestros países, la tasa de desempleo y el número de personas en trabajos informales y precarios continúa requiriendo atención constante. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), hay todavía un déficit global de alrededor de 50 millones de empleos en comparación con la situación anterior a 2008.
  2. Como señalaron nuestros Líderes en Cannes, “el empleo debe estar en el centro de las políticas y acciones para restaurar el crecimiento y la confianza que emprendamos en el Marco para un crecimiento fuerte, sostenido y equilibrado”. En Pittsburgh acordaron poner los empleos de calidad en el centro de la recuperación. Reafirmamos completamente este compromiso y enfatizamos que la creación de empleo de calidad es más crucial que nunca.
  3. En las reuniones en Washington, D.C., en abril de 2010, y en París en septiembre de 2011, convenimos en la importancia de promover acciones de política que permitan superar los efectos de la crisis en lo social y en el empleo. En París reiteramos la importancia de mejorar las políticas activas de empleo, particularmente para los jóvenes y otros grupos vulnerables; fortalecer la
1. *Since our last meeting in Paris in September 2011, the global economy has shown a modest recovery. Nonetheless, in most countries, this moderate growth is not reflected in employment rates, which have not yet returned to pre-crisis levels. In some of our countries, the rate of unemployment and the number of people in informal and precarious jobs continues to require ongoing attention. According to the International Labour Organisation (ILO), there is still a global deficit of around 50 million compared to the situation before 2008.*
  2. *As stated by our Leaders in Cannes, “employment must be at the heart of the actions and policies to restore growth and confidence that we undertake under the Framework for strong, sustainable and balanced growth.” In Pittsburgh, they agreed to put quality jobs at the heart of the recovery. We fully reaffirm that commitment and we emphasize that the creation of quality employment is more crucial than ever.*
  3. *At the meetings in Washington, D.C., in April 2010, and Paris in September 2011, we agreed on the importance of promoting policy actions that allow overcoming the social and employment effects of the crisis. In Paris, we stressed the importance of improving active employment policies, particularly for youth and other vulnerable groups; strengthening social protection by establishing nationally determined social protection floors; promoting effective application of social and labour*

protección social a través del establecimiento de pisos de protección social definidos nacionalmente; promover la aplicación efectiva de los derechos laborales y sociales; y fortalecer la coherencia de políticas económicas y sociales. Estos objetivos, que se refuerzan mutuamente, continúan siendo prioritarios y son el fundamento para promover un crecimiento fuerte, sostenido y equilibrado.

4. Una de nuestras mayores preocupaciones es la creación de empleos de calidad. El empleo de calidad puede contribuir a un crecimiento más estable que ayude a los individuos a superar la pobreza y estar socialmente más incluidos, así como a mejorar la distribución del ingreso. Gobierno, trabajadores y empleadores, actuando de manera conjunta a través del diálogo social, pueden hacer una contribución esencial a esos objetivos.
5. Promover el empleo de calidad es uno de los mayores desafíos que enfrentan las economías del G20. La compleja situación del mercado laboral en muchos de nuestros países ha impactado severamente algunos sectores de la población, particularmente a la juventud y a otros grupos vulnerables. La tasa de desempleo de mujeres y hombres jóvenes es el doble que la tasa de desempleo general, y en algunos países es aún mayor. El sentido de urgencia fue compartido durante nuestra reunión en París en septiembre de 2011, y confirmado por nuestros Líderes en Cannes, quienes acordaron crear un Equipo intergubernamental del G20 sobre Empleo, el cual, desde su origen en diciembre de 2011, ha estado identificando estrategias para el empleo juvenil basadas en buenas prácticas y respuestas de política.
6. Encontrar salidas a la crisis del empleo nos demanda identificar iniciativas innovadoras, particularmente en áreas en crecimiento. Deberíamos explorar el potencial del crecimiento verde, en el contexto de desarrollo sustentable, como un medio para fomentar la creación de empleos de calidad, un crecimiento económico incluyente y el uso sustentable de los recursos naturales.

*rights; and strengthening the coherence of economic and social policies. These objectives, which are mutually reinforcing, remain high priorities as they are the basis for promoting a strong, sustainable and balanced growth.*

4. *One of our main concerns is the creation of quality jobs. Quality employment can contribute to a more stable growth that helps individuals overcome poverty and become more socially included, as well as improving income distribution. Governments, workers and employers acting together through social dialogue can make an essential contribution to these goals.*
5. *Promoting quality employment is one of the major challenges facing G20 economies. The complex labour market situation in most of our economies has severely impacted some segments of the population, particularly youth and other vulnerable groups. Unemployment rates among young women and men are twice the overall unemployment rate and in some countries even higher. The sense of urgency was shared during our meeting in Paris in September 2011 and confirmed by our Leaders in Cannes who agreed to create a G20 intergovernmental Task Force on Employment, which, since its inception in December 2011, has been identifying strategies for youth employment based on best practices and policy responses.*
6. *Finding ways out of the jobs crisis requires us to identify innovative initiatives, particularly in growing areas. We should explore the potential of green growth, in the context of sustainable development, as a means to foster the creation of quality jobs, inclusive economic growth and the sustainable use of natural resources.*

7. En nuestra reunión de Guadalajara discutimos políticas para crear empleo de calidad, estrategias exitosas para promover el empleo juvenil y opciones para generar empleos vinculados al crecimiento verde. A pesar de que muchos desafíos son compartidos entre los países, las prioridades de acción deben reflejar diferentes contextos y realidades nacionales. Derivado de nuestro diálogo, presentamos las siguientes conclusiones:

### ■ I. Creación de empleo de calidad y Trabajo Decente

8. La crisis ha tenido diversos efectos en las economías del G20. Nuestro papel como Ministros de Trabajo y Empleo al responder a la crisis es fundamental para promover la creación de más empleos de calidad en el sector formal, con salarios dignos y cobertura de seguridad social. Nuestro papel también es proteger los derechos de los trabajadores mientras se fomentan programas y políticas que permitan a los trabajadores adquirir las habilidades requeridas en el mercado laboral para darles acceso a oportunidades de empleo.
9. El trabajo decente es una expresión de la esperanza de nuestros pueblos por un futuro mejor y tiene un papel importante en mejorar su nivel de vida. Crear las condiciones que ofrezcan trabajo decente a quienes ingresen al mercado laboral permitirá sentar las bases de una sociedad más equitativa, en la que las personas puedan compartir mejor los beneficios de la globalización. Por tanto, reafirmamos nuestro compromiso de continuar impulsando el empleo, la protección social, el diálogo social y el pleno respeto a los principios y derechos fundamentales en el trabajo.
10. Como Ministros, debemos continuar apoyando e implementando políticas que fomenten oportunidades de empleo, ofrezcan capacitación, refuercen las habilidades y aumenten la empleabilidad. Estas actividades llevan a una mayor productividad, contribuyendo entonces a fortalecer

7. *In our meeting in Guadalajara, we discussed policies to create quality employment, successful strategies to promote youth employment and options to generate jobs linked to green growth. Even though many challenges are shared among countries, the priorities for action must reflect different national contexts and realities. From our dialogue, we present the following conclusions:*

### ■ Creation of quality employment and decent work

8. *The crisis has had diverse effects for the G20 economies. Our role as Labour and Employment Ministers responding to the crisis is crucial to promote the creation of more quality jobs within the formal sector, with decent wages and social security coverage. Our role is also to protect workers' rights while fostering policies and programmes that allow workers to acquire the skills required in the labour market to give them access to employment opportunities.*
9. *Decent work expresses the hopes of our populations for a better future and plays a significant role in improving their living standards. Creating the conditions to provide those who enter the labour market with decent work will lay the foundations of a more equal society in which people better share the benefits of globalisation. Therefore, we reaffirm our commitment to continue encouraging employment, social protection, social dialogue and full respect of the fundamental principles and rights at work.*
10. *As Ministers, we shall continue supporting and implementing policies that foster job opportunities, provide training, enhance skills and increase employability. These activities lead to greater productivity thereby contributing to strengthening economic development, attracting investment and increasing social cohesion.*
11. *Promoting equal opportunities in the labour market is a key pillar for shared*

el desarrollo económico, atrayendo inversión y aumentando la cohesión social.

11. Promover la igualdad de oportunidades para entrar al mercado laboral es un pilar clave para el crecimiento y el desarrollo compartidos. Por lo tanto, continuaremos promoviendo políticas que aumenten la empleabilidad de las personas, ajusten las habilidades con las necesidades del mercado, mejoren los servicios públicos de empleo, integren la perspectiva de género en políticas y programas y combatan toda forma de discriminación en el lugar de trabajo.
12. Los sistemas de protección social desempeñan un papel importante como estabilizadores automáticos en la crisis. En la reunión de París acordamos desarrollar “pisos de protección social definidos nacionalmente, con miras a lograr un crecimiento económico fuerte, sostenido y equilibrado, y cohesión social”. En este sentido, y en el marco de nuestras responsabilidades y recursos, contribuiremos a desarrollar políticas que mejoren nuestros sistemas de seguridad social, para alcanzar un balance apropiado entre medidas eficientes del mercado laboral y una protección social efectiva. También alentaremos una mejor cooperación con el Grupo de Trabajo de Desarrollo del G20 para ayudar a países en desarrollo a la creación de capacidades para implementar pisos de protección social definidos nacionalmente. En esta perspectiva, saludamos los esfuerzos de coordinación, cooperación e intercambio de conocimiento entre organismos internacionales, lo cual coincide con nuestras conclusiones de París. En consecuencia, de nuestras recomendaciones de París, saludamos la cooperación que se ha llevado a cabo entre la OIT y el Fondo Monetario Internacional (FMI), en colaboración con otros organismos internacionales, en la sustentabilidad de los pisos de protección social y alentamos que su continuidad. Esperamos la posible adopción de una recomendación de la OIT sobre pisos de protección social en la próxima Conferencia Internacional de Trabajo, en junio de 2012.
13. Debido a la gran proporción de empleo en actividades informales en algunos de

*growth and development. Therefore, we will continue to promote policies that increase people’s employability, match skills with market needs, improve public employment services, integrate gender perspectives in policies and programmes, and fight any kind of discrimination in workplaces.*

12. *Social protection systems play an important role as automatic stabilisers in the crisis. At the meeting in Paris, we agreed to develop “nationally defined social protection floors with a view to achieving strong, sustainable and balanced economic growth and social cohesion.” In this sense, and within our responsibilities and resources, we will contribute to developing policies that improve our social security systems, to reach an appropriate balance between efficient active labour market measures and effective social protection. We will also encourage better cooperation with the G20 Development Working Group to assist developing countries in capacity building for implementing nationally determined social protection floors. In this perspective we welcome the efforts of coordination, cooperation and knowledge sharing among international organizations, which are in line with our conclusions in Paris. In consequence of our recommendations made in Paris, we welcome the cooperation that has taken place between ILO and IMF, in collaboration with other international organisations, on sustainability of social protection floors and encourage its continuation. We look forward to the possible adoption of an ILO recommendation on social protection floors during the upcoming International Labour Conference in June 2012.*
13. *In view of the large share of employment in informal activities in some of our countries and the consequent low productivity and quality of employment, we should design and implement policies directed at increasing participation in the formal labour market. We should also devise ways to improve the conditions of workers in the informal sector. Those countries*



nuestros países, y a la consecuente baja productividad y calidad del empleo, deberíamos diseñar e implementar políticas que aumenten la participación en el mercado laboral formal. También deberíamos idear formas para mejorar las condiciones de los trabajadores en el sector informal. Esos países deberían hacer programas de protección social más efectivos, mientras amplían su cobertura para incluir a trabajadores excluidos previamente, particularmente aquellos en la economía informal. Estas medidas deberían ayudar también a la transición del sector informal al sector formal.

14. Como señalaron nuestros Líderes en Cannes, “las acciones para atender los riesgos inmediatos a la recuperación deben complementarse con reformas sostenibles y amplias que impulsen la confianza, eleven la producción global y creen empleos”. Las reformas estructurales deben mantener el empleo como una prioridad, especialmente para la juventud y otros grupos vulnerables. Estas también deberían ser un mecanismo para promover el acceso gradual del mercado informal al mercado laboral formal, esto es, trabajos con seguridad social e ingresos dignos y justos. También deberían buscar el funcionamiento efectivo de las instituciones del mercado laboral. Las reformas estructurales deberían contribuir a abordar la segmentación del mercado laboral y el sector informal. También pueden promover el aumento de la producción y los ingresos.
15. La implementación de reformas estructurales no debe afectar los derechos básicos de los trabajadores, y debe asegurar el pleno respeto de los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo como se estableció en la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo, adoptada en 1998. En este sentido, reafirmamos nuestro compromiso de respetar, promover y hacer realidad esos principios. De la misma manera, apoyamos la Declaración de la OIT sobre la Justicia Social para una Globalización Equitativa de 2008 y el Pacto Mundial para el Empleo.
16. Es necesario seguir promoviendo la coherencia entre políticas sociales, económicas,

*should make social protection policies more effective, while expanding their coverage to include previously excluded workers, particularly those in the informal economy. These measures should also help transition from the informal to the formal sector.*

14. *As our Leaders pointed out in Cannes, “actions to address immediate risks to recovery must be complemented by sustained, broad-based reforms to boost confidence, raise global output and create jobs.” Structural reforms should maintain employment as a priority, especially for youth and other vulnerable groups. These should also be a mechanism to promote gradual access from the informal to the formal labour market, that is, jobs with social security and fair and dignified income. They should also be based upon increasing the efficient functioning of labour market institutions. Structural reforms should contribute to tackling labour market segmentation and the informal sector. They can also promote the increase of production and income.*
15. *The implementation of structural reforms must not affect core workers’ rights and must ensure full respect for the Fundamental Principles and Rights at Work as set out in the 1998 ILO Declaration. In this sense, we reaffirm our commitment to respect, promote and realize those principles. In addition, we support the 2008 Declaration on Social Justice for a Fair Globalisation and the Global Jobs Pact.*
16. *It is necessary to continue promoting coherence between social, economic, financial, environmental and all other policies at the national and international levels, so that they are efficient and have an impact on the creation of quality employment. It is also important to strengthen coherence among international organisations. In this regard, we reiterate our support for the consultation of multilateral organisations with an employment and social mandate, when appropriate, to assess the social impact of economic policies advocated by other international organisations. We welcome*

financieras y de medio ambiente a nivel nacional e internacional para que sean eficientes y tengan un impacto en la creación de empleos de calidad. También es importante fortalecer la coherencia entre organismos internacionales. En este sentido, reiteramos nuestro apoyo a las consultas de los organismos multilaterales con un mandato social y de empleo para que, cuando sea apropiado, valoren el impacto social de políticas económicas de otras organizaciones internacionales. Saludamos el desarrollo de la cooperación multilateral, incluyendo la cooperación Sur-Sur, para ayudar a los países que así lo soliciten a abordar problemas con múltiples causas.

17. Saludamos la contribución e insumos de las organizaciones de empleadores y trabajadores al proceso de Trabajo y Empleo del G20. Como se estableció en la Declaración de la OIT sobre Justicia Social para una Globalización Equitativa, el diálogo social, dentro y fuera de las fronteras, es relevante para alcanzar soluciones y construir la cohesión social y el estado de derecho. En este sentido, continuaremos sosteniendo consultas regulares con nuestros agentes sociales como parte del proceso de la Reunión Ministerial de Trabajo y Empleo del G20.

## ■ II. Promoción del empleo juvenil

18. En el contexto económico actual, los jóvenes corren un muy alto riesgo de permanecer desempleados o subempleados por largos periodos. Entre más tiempo estén en esta situación, más difícil será para ellos encontrar un trabajo y adquirir o mantener habilidades. Esto puede tener un efecto de larga duración en nuestros jóvenes y disminuir potencialmente su habilidad para integrarse a la economía y, por ende, afectar tanto al individuo como a nuestras sociedades. Dada la importancia de estos elementos, renovaremos nuestros esfuerzos para atenderlos.
19. Acordamos fortalecer nuestro compromiso con nuestros jóvenes al promover la mejora de empleabilidad, igualdad de

*the development of multilateral cooperation, including South-South cooperation, to assist countries that request it to tackle multifaceted problems.*

17. *We welcome the contribution and input of worker and employer organisations to the G20 Labour and Employment process. As stated in the ILO Declaration on Social Justice for a Fair Globalisation, social dialogue within and across borders is relevant to achieving solutions and building up social cohesion and the rule of law. In this regard, we will continue holding regular consultations with our social partners as part of the process of the G20 Employment and Labour Ministers' Meetings.*

## ■ Promotion of Youth Employment

18. *In the current economic context, young people are at very high risk of remaining unemployed or underemployed for long periods. The longer they remain in this situation, the harder it is for them to find a job, acquire or retain skills. This could have a long-lasting effect on our youth, potentially undermining their ability to fully integrate into the economy and thereby affecting both the individual and our societies. Given the importance of these issues, we will renew our efforts to address them.*
19. *We agree to strengthen our commitment to our youth by promoting the improvement of employability, equal opportunities, entrepreneurship and job creation*

oportunidades, el espíritu emprendedor y la creación de empleos para jóvenes, proveyéndoles de capacitación y habilidades que se ajusten a los requerimientos del mercado laboral. Fortaleceremos, cuando sea apropiado, los mecanismos de protección social, combinándolos con políticas activas del mercado laboral para ayudar a los jóvenes.

20. Reconocemos el trabajo del Equipo del G20 sobre Empleo en compartir nuestras experiencias e identificar acciones de política adecuadas para el empleo juvenil. Tomaremos en cuenta estas recomendaciones (ver anexo) en el desarrollo de nuestras políticas, adaptándolas a nuestras necesidades y circunstancias nacionales. En particular, nosotros:

- Intensificaremos nuestros esfuerzos nacionales para combatir el desempleo juvenil, donde sea necesario, en una o más medidas de un conjunto de orientaciones de política y experiencias comunes vistas en el Equipo del G20 sobre Empleo.
- Promoveremos, y cuando sea necesario, fortaleceremos los sistemas de aprendices de calidad que aseguren un alto nivel de instrucción y una remuneración adecuada, evitando que se aproveche de los bajos salarios.
- Consideraremos los programas que han demostrado ser efectivos en permitir una transición escuela-trabajo exitosa.
- Promoveremos las pasantías, capacitación en el trabajo, sistemas de aprendices y experiencia profesional.
- Fomentaremos el intercambio de experiencias en el diseño e implementación de los programas de aprendices y exploraremos maneras de identificar principios comunes en los países del G20 facilitando el diálogo entre nuestros agentes sociales, quienes nos han presentado un sentimiento compartido de la importancia de los programas de aprendices.
- Continuaremos cooperando con otros ministerios y otros actores involucrados, cuando sea apropiado, para proveer orientación vocacional y educación, y para facilitar la adquisición de habilidades con un fuerte enfoque en el

*for youth, providing them with skills and training matching labour market needs. We will strengthen, as appropriate, social protection mechanisms combined with active labour market policies to assist youth.*

20. *We acknowledge the work of the G20 Task Force on Employment in sharing our experiences and identifying suitable policy actions on youth employment. We will take its recommendations (see annex) into account in our policy development, adapting them according to our national circumstances and needs. We will particularly:*

- *Intensify our national efforts on tackling youth unemployment, where necessary, on one or more measures from a body of policy orientations and common experiences seen in the G20 Task Force on Employment.*
- *Promote, and when necessary, strengthen quality apprenticeship systems that ensure high level of instruction and adequate remuneration and avoid taking advantage of lower salaries.*
- *Consider programmes that have proven effective in allowing a successful school-to-work transition.*
- *Promote internships, on-the-job training, apprenticeships and professional experience.*
- *Foster sharing of experience in the design and implementation of apprenticeship programmes and explore ways to identify common principles across the G20 countries by facilitating a dialogue among our social partners who have presented us a shared sense of the importance of apprenticeships.*
- *Continue to cooperate with other Ministries and other stakeholders, where appropriate, to provide career guidance, education and to facilitate skills acquisition with a strong focus on developing work experience and promoting decent work.*
- *Support youth entrepreneurship, which might include the provision of advice, financial support, mentoring and*

desarrollo de experiencia laboral y en la promoción de trabajo decente.

- Apoyaremos el desarrollo del espíritu empresarial, lo que puede incluir la provisión de asesoría, apoyo financiero, programas de mentores y facilitar la movilidad de jóvenes emprendedores.
- Exploraremos programas de cooperación técnica voluntaria basados en buenas prácticas, que puedan ser dirigidos por países del G20 en conjunto con otros países que busquen atender los problemas del empleo juvenil. Éstos pueden ser dirigidos de manera bilateral, y cuando sea apropiado, junto con organismos internacionales.
- Pediremos, conforme sea apropiado, que la OIT, la OCDE y otros organismos internacionales trabajen con nuestras instituciones nacionales, tomando en cuenta nuestros contextos específicos y diversidad, para analizar información cuantitativa y cualitativa para entender mejor la situación de los jóvenes en los países del G20 e informar sobre desarrollo de políticas.
- Trabajaremos con la OIT y la OCDE, otros organismos internacionales y los agentes sociales para apoyar la implementación de nuestras iniciativas nacionales para el empleo juvenil.

*the facilitation of mobility of young entrepreneurs.*

- *Explore voluntary technical cooperation programmes based on best practices that can be conducted by G20 countries in conjunction with countries seeking to address youth employment. These may be conducted on a bilateral basis, and where appropriate, together with international organisations.*
- *Request, as appropriate, that the ILO, OECD, and other international organisations work with our national institutions, taking into account our specific contexts and diversity, to analyse qualitative and quantitative data to better understand the situation of young people in G20 countries and inform policy development.*
- *Work with the ILO, OECD, other international organisations, and social partners to support the implementation of our national initiatives for youth employment.*

### ■ III. Crecimiento verde incluyente como generador de empleo de calidad, en el contexto de desarrollo sustentable

21. La transición hacia economías más verdes, en el contexto de desarrollo sustentable, puede ofrecer oportunidades para reducir las desigualdades sociales y generar trabajo decente. La transformación hacia nuevas tecnologías llevará a la creación de nuevas ocupaciones y podrá cambiar las habilidades requeridas de los trabajos existentes. Una transición exitosa y justa hacia estas nuevas tecnologías requerirá mejor información del mercado laboral, la adaptación de los sistemas de capacitación y nuevas formas

### ■ Inclusive green growth as quality employment generator, in the context of sustainable development

21. *Transition to greener economies, in the context of sustainable development, may open opportunities to reduce social inequalities and generate decent work. The transformation to new technologies will lead to the creation of new occupations and may change skills requirements for existing jobs. A successful and fair transition to these new technologies will require better labour market information, the adaptation of training systems and new ways to improve the skills of*

- para mejorar las competencias de los trabajadores, de acuerdo a contextos y realidades nacionales. Por lo anterior, es necesario lograr un alto grado de cooperación entre Ministerios, diferentes niveles y agencias de gobierno y con los agentes sociales para fomentar la creación de empleo de calidad vinculado al crecimiento verde incluyente, armonizándola con la política económica.
22. Las políticas activas del mercado laboral deberían reaccionar al cambiante mercado laboral ofreciendo acceso a servicios efectivos de búsqueda de empleo, información adecuada del mercado laboral y oportunidades de capacitación. Los servicios públicos de empleo y otros socios deberían jugar un papel importante vinculando la oferta y la demanda, difundiendo información sobre oportunidades de capacitación y proveyendo un panorama de las habilidades requeridas para que los trabajadores se beneficien del crecimiento verde. Una transición equitativa que ofrezca trabajo decente, con un énfasis particular en salud y seguridad ocupacionales, para aquellos que puedan ser afectados por las medidas que resulten de los esfuerzos para implementar el crecimiento verde, debería considerarse.
  23. Los gobiernos deberían alentar a las empresas a que adapten sus procesos de producción y organización para satisfacer las necesidades del crecimiento verde incluyente. Es necesario dar particular atención a asegurar que las pequeñas y medianas empresas, como la fuente más importante de trabajos existentes y futuros, sean parte del crecimiento verde, mediante procesos de capacitación y mejora de las habilidades de sus trabajadores, entre otras acciones. Donde sea apropiado, la transferencia de tecnología verde de manera adecuada debería promoverse entre empresas y entre países.
  24. El crecimiento verde debería ser incluyente y contribuir a la erradicación de la pobreza y al desarrollo sustentable. El diálogo social debería contribuir a promover el enverdecimiento de los lugares de trabajo, de las organizaciones y de métodos de producción.
  25. Esperamos los resultados de la próxima Conferencia de Naciones Unidas en *workers, according to national realities and contexts. Hence, high-level cooperation among Ministries, across different levels of government and agencies and with social partners is needed to foster the creation of quality employment linked to inclusive green growth, harmonizing it with economic policy.*
  22. *Active labour market policies should react to the changing labour market by providing access to effective job search services, adequate labour market information and training opportunities. Public employment services and other partners should play an important role by linking supply and demand, disseminating information on training opportunities, and providing an overview of the skills required to help workers benefit from green growth. An equitable transition that provides decent work, with a particular emphasis on occupational health and safety, for those who might be affected by measures resulting from efforts to implement green growth, should be considered.*
  23. *Governments should encourage firms to adapt their productive and organisational processes to meet the needs of inclusive green growth. Particular attention is needed to ensure that small and medium enterprises, as the most important source of new and existing jobs, are part of green growth, by training and up-skilling processes of their workers, among other actions. Where appropriate, transfer of green technology in proper ways could be considered among companies as well as countries.*
  24. *Green growth should be inclusive and contribute to poverty eradication and sustainable development. Social dialogue should contribute to promoting the greening of workplaces, work organisations and production methods.*
  25. *We look forward to the results of the forthcoming United Nations Conference on Sustainable Development Rio+20, encouraging long-term sustainable development and the creation of quality*

Desarrollo Sustentable Río+20, alentando el desarrollo sustentable de largo plazo, y la creación de empleos de calidad, especialmente para los jóvenes y otros grupos vulnerables.

#### ■ IV. El camino a seguir

26. Presentaremos a consideración de nuestros líderes las propuestas e iniciativas contenidas en estas Conclusiones. En resumen, creemos que el crecimiento económico debe estar fundamentado en el empleo de calidad, esto es, trabajos en el sector formal, con seguridad social, ingresos dignos y protección plena de derechos laborales. Particularmente, enfatizamos la necesidad de promover políticas que generen empleo para los jóvenes y otros grupos vulnerables, y faciliten la transición escuela-trabajo, para asegurar la sustentabilidad a largo plazo de nuestras economías. Acordamos que el crecimiento verde incluyente, en el contexto de desarrollo sustentable, puede ser una fuente de creación de empleo y trabajo decente y requerirá de políticas que faciliten la adquisición de nuevas habilidades. Finalmente, acordamos que el empleo de calidad contribuye a la reducción de la pobreza y a la inclusión social.
27. Reafirmamos la importancia de la coherencia de políticas entre crecimiento y empleo, y entre políticas macroeconómicas y de empleo a nivel nacional e internacional. Por tanto, recomendamos a nuestros Líderes fortalecer la cooperación entre los Ministros de Finanzas y los de Trabajo y Empleo del G20 en los vínculos entre crecimiento y empleo. En este sentido, saludamos el próximo reporte de los organismos internacionales sobre cómo el Marco del G20 para un Crecimiento Fuerte, Sostenido y Equilibrado puede contribuir a la creación de empleo.
28. Pediremos a nuestros Líderes que observen que las implicaciones actuales del alto desempleo juvenil van más allá de las circunstancias inmediatas de la juventud: los altos niveles de desempleo y subempleo

*jobs, especially for youth and other vulnerable groups.*

#### ■ IV. The way forward

26. *We will present to the consideration of our Leaders the proposals and initiatives contained in these Conclusions. In summary, we believe that economic growth should be based on quality employment, that is, jobs in the formal sector, with social security, dignified income and full protection of labour rights. Particularly, we emphasize the need to promote policies that generate employment for youth and other vulnerable groups, and facilitate the school-to-work transition to ensure the long-term sustainability of our economies. We agree that inclusive green growth, in the context of sustainable development, may be a source of job creation, decent work and will require policies to facilitate the acquisition of new skills. Finally, we agree that quality employment contributes to poverty reduction and social inclusion.*
27. *We reaffirm the importance of policy coherence between growth and employment, and between macroeconomic and employment policies at the national and international levels. Therefore, we recommend our Leaders strengthen the cooperation between G20 Finance and Labour and Employment Ministers on the links between growth and employment. In this regard, we welcome the upcoming report from international organisations on how the G20 Framework for Strong, Sustainable and Balanced Growth can contribute to job creation.*
28. *We will ask our Leaders to take note that the current implications of high youth unemployment go beyond the immediate circumstance of youth: the current high levels of youth unemployment and under-employment in many countries impact the sustainability of our nationally determined*

- juvenil en muchos países impactan la sostenibilidad de nuestros pisos de protección social determinados nacionalmente, y afectan la velocidad para adquirir las habilidades necesarias para sostener un crecimiento basado en la alta productividad.
29. Expondremos a los Líderes el trabajo logrado por el Equipo del G20 sobre Empleo, principalmente con respecto al intercambio de buenas prácticas, medidas que mejoren las habilidades requeridas para satisfacer las necesidades del mercado laboral, la importancia de adecuar las herramientas de orientación para los jóvenes e ideas para mejorar los pisos de protección social determinados nacionalmente.
  30. Dada la contribución del Equipo del G20 sobre Empleo en el último semestre, le instruimos a continuar explorando elementos relacionados con el empleo juvenil hasta finalizar su mandato en noviembre de 2012. También le instruimos a actualizar sus hallazgos y el foro de buenas prácticas. Recomendamos a nuestros Líderes apoyar su ampliación por un año más, y considerar que su enfoque debería ser decidido bajo el liderazgo de la Presidencia Rusa, con el propósito de contribuir a la Reunión Ministerial que se llevará a cabo en 2013.
  31. Apreciamos el trabajo hecho por la OIT y la OCDE, con insumos de otros organismos internacionales, con respecto a los vínculos entre el Marco del G20 para un crecimiento fuerte, sostenido y equilibrado y la creación de empleo. Adicionalmente, reconocemos el valioso apoyo que la OIT y la OCDE ofrecieron para la preparación de nuestra reunión y los invitamos a continuar su apoyo a nuestro trabajo.
  32. Reconocemos la importancia del diálogo social constructivo, plural e incluyente durante la Presidencia Mexicana del G20. En este sentido, saludamos las reuniones del L20 y B20 que se llevan a cabo en 2012.
  33. También acordamos celebrar nuestra próxima reunión en 2013 bajo la Presidencia de la Federación Rusa. Agradecemos a la Presidencia Mexicana por su liderazgo y guía. Saludamos esto, y esperamos trabajar constructivamente con Rusia.
- social protection floors, and affect the speed of skill acquisition needed to sustain high productivity-led growth.*
29. *We will bring our Leaders' attention to the work accomplished by the G20 Task Force on Employment, namely with respect to the sharing of best practices, measures to improve the skills required to meet the needs of the labour market, the importance of adequate orientation tools for youth, and ideas to enhance nationally determined social protection floors.*
  30. *Given the contribution made by the G20 Task Force on Employment in the last semester, we instruct it to continue exploring issues related to youth employment as it finalizes its present mandate in November 2012. We also instruct it to update its findings and the forum on best practices. We recommend that our Leaders support its extension for one more year, and consider that its focus should be decided under the leadership of the Russian Presidency in order to provide input for the Ministerial meeting to be held in 2013.*
  31. *We appreciate the work done by the ILO and the OECD, with inputs from other international organizations, with respect to the links between the G20 Framework for strong, sustainable and balanced growth and job creation. In addition, we recognize the valuable assistance that the ILO and the OECD provided in the preparation of our meeting and invite them to continue their support for our work.*
  32. *We acknowledge the importance of inclusive, diverse and constructive social dialogue during the Mexican Presidency of the G20. In this regard, we welcome the meetings of L20 and B20 that are taking place in 2012.*
  33. *We also agree to hold our next meeting in 2013 under the Presidency of the Russian Federation. We thank the Mexican Presidency for its leadership and guidance. We welcome this, and we look forward to working constructively with Russia.*

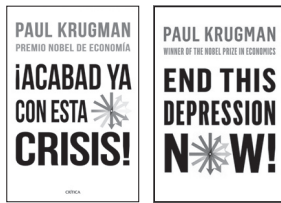




# Reseñas







## End this depression now!<sup>1</sup> ¡Acabad ya con esta crisis! (versión en español)<sup>2</sup>

*Paul Krugman\**

**Por Martín Granovsky\*\***

Las dos versiones, la original en inglés y la traducción en un español bien castizo, fueron impresas con los signos de admiración en el título. En inglés, el último libro del economista Paul Krugman, editado por Norton & Company, se llama *End this depression now!* En español, la Editorial Crítica lo imprimió como *¡Acabad ya con esta crisis!* El estilo puede sonar antiguo. Es muy extraño hallar en la actualidad un libro con signos de admiración. Suena a panfleto, a exhortación, a reclamo, a manifiesto puro y duro. Y tal vez ése sea el punto. Krugman quiso escribir un manifiesto en tono de exhortación. En su caso, contra las políticas fundamentalistas de austeridad, en defensa del crecimiento del empleo y a favor de la reactivación pronta de la economía mundial. La dedicatoria dice: “A los desempleados, que merecen algo mejor”.

Con su último libro, editado este mismo año, Krugman se inscribe en un género ya practicado en la literatura política. En enero de 1898 el escritor Emilio Zolá recurrió al signo de admiración para escribir su *J'acusse!*, el ¡Yo acuso! contra el antisemitismo y la arbitrariedad del poder político del Estado francés. Zolá escribió su texto bajo la forma de carta abierta al presidente de Francia, Felix Fauré, y lo publicó en el periódico *L'Aurore*.

Con esa misma lógica, ¿acaso hay destinatario en el libro de Krugman? ¿Hay un Fauré? Efectivamente. El propio autor revela que quiere llegar al corazón de los representantes (diputados) del Congreso norteamericano e influir sobre ellos para que dejen de pensar en términos convencionales. No tiene problema alguno en sostener que “es mejor situarse desde lo que uno cree y desde lo que piensa que debería hacerse que tratar de parecer moderado y razonable aceptando los argumentos de tus oponentes”. Cualquier alusión a Barack Obama no es mera coincidencia. Para reforzarla, Krugman argumenta que según las estadísticas, el nivel de crecimiento en los últimos tres trimestres antes de unos comicios es el mayor determinante del éxito electoral de un candidato. Es decir: “La estrategia que funciona mejor políticamente es la que brinda resultados”. Para el economista, esa estrategia debería basarse en políticas expansivas en materia fiscal y monetaria combinadas con iniciativas para aliviar el peso de la deuda.

Todo eso podría hacerse después de las elecciones presidenciales y legislativas parciales de noviembre. En ese momento para Krugman habrá tres opciones. Una, Obama es reelecto y los demócratas retoman el control del Congreso. Otra, un republicano como Mitt Romney gana

251

\* Premio Nobel en Ciencias Económicas, 2008.

\*\* Columnista de Página/12, licenciado en Historia y profesor del seminario “Brasil actual” en el Instituto del Servicio Exterior de la Nación de la Cancillería argentina. Las opiniones vertidas en este comentario son personales. Puede ser contactado en martin.granovsky@gmail.com.

1 Norton & Company, New York, 2012.

2 Editorial Crítica, 2012.

y los republicanos, que ya controlan la cámara baja, también pasan a dominar el Senado. La tercera, reelección de Obama sin cambios en la cámara de diputados. Si se da la primera chance, Obama tendría posibilidades de cambio. Debería usarlas, claro, y negociar sobre esa base con una parte de los republicanos. Si Romney gana, ¿pesará más su campaña conservadora o hará lo que le recomienden sus consejeros Gregory Mankiw y Glenn Hubbard, “bastante keynesianos” según Krugman? Si se diera la tercera opción (reelección de Obama con diputados en contra) Krugman sugiere que el presidente, otros demócratas y cualquier economista keynesiano con cierta figuración pública deberían hacer campaña en favor de la creación de empleo con una fuerza y una insistencia tales que el Congreso no tuviera más remedio que escucharlos. Algo de esto pasó cuando el humor social cambió y, a principios de este año, los republicanos quedaron tan a la defensiva en la cuestión del empleo que Obama pudo imponer exenciones ligadas a la creación de puestos de trabajo y el aumento de beneficios para los desempleados.

Dice Krugman en su libro que “no hay ninguna razón para no decir la verdad sobre esta depresión”, que tiene su equivalente en decenas de millones de ciudadanos sin trabajo y de jóvenes sin futuro.

Uno de los aspectos más ricos de su obra es que el autor no elude hacer explícito su compromiso social con un objetivo y a la vez busca ser riguroso con los datos que expone cuando intenta desmontar la red de prejuicios en boga.

“Es momento de que el Estado gaste más, no menos, hasta que el sector privado esté listo para ser otra vez la locomotora de la economía”, exhorta. “Pero ocurre lo contrario: las políticas de austeridad que destruyeron empleo se han convertido en la regla.”

**252** La impresión de Krugman es que “la economía seguirá débil a menos que los políticos cambien el curso de las cosas”.

Para el Nobel no hay dudas de que el Estado tiene que gastar más. Pero registra que a veces el tema aparece como una disyuntiva entre creer y no creer. Algunos creen que el Estado es capaz de crear empleo y otros sencillamente no lo creen. Como si fueran dos tribus.

Una tribu piensa, por ejemplo, que si un Estado baja el porcentaje de la recaudación impositiva en el Producto Bruto Interno crecerá el empleo. Al tiempo que llama a no confundir correlaciones con cadenas de causa-efecto, Krugman exhibe una tabla. En el 2000, el porcentaje era del 20,6 por ciento y el desempleo estaba sólo en el 4 por ciento. En el 2010 el porcentaje bajó al 15,1 por ciento, pero el desempleo llegó al 9,6 por ciento.

Al remontarse a la historia, incluso en medio de guerras, surge la conclusión de que “el aumento de gastos por parte del Estado (compras en gran escala) produjo crecimiento y creó empleos”. Eso, teniendo en cuenta que la situación de guerra incluía racionamiento, restricciones al consumo y menos inversión privada. Una conclusión similar sobre crecimiento y empleo surgiría tras analizar el armamentismo europeo en la década del ’30.

Incluso los investigadores del Fondo Monetario Internacional concluyeron que de 173 experiencias de austeridad fiscal analizadas entre 1978 y 2009 lo que siguió fue una etapa que combinó contracción económica y desempleo alto.

“Hay una evidencia más fuerte que nunca en el sentido de que la política fiscal importa y que el estímulo fiscal ayuda a la economía y crea trabajo, y que reducir el déficit presupuestario baja el crecimiento al menos en el corto plazo”, escribe Krugman en sus conclusiones. “Y la evidencia no parece estar metiéndose en el proceso legislativo.” Moraleja final: “Eso es lo que tenemos que cambiar”.

Este libro sobre la depresión económica, con exhortación abierta, está en línea con la actividad cotidiana de Krugman. El economista, de 59 años, llegó en 1970 a la Universidad de Yale para estudiar Historia. Le pareció que tanto Historia como Economía daban cuenta de la complejidad social que le interesaba, pero se decidió por Economía porque encontró que cierto gusto mayor por simplificar las cosas le permitiría hallar el por qué de los procesos. Tenía 17 años. Luego completó estudios en el Instituto Tecnológico de Massachusetts, se especializó en comercio internacional y comenzó a escribir *papers* y libros. Los más conocidos son *La era de las*

*expectativas disminuidas; Pop internationalism; Después de Bush: el fin de los neocons y la hora de los demócratas y La conciencia de un liberal.* “Liberal”, en los Estados Unidos, es la forma de nombrar a un progresista moderado, a menudo comprometido con los derechos civiles. Parte de los *liberals*, aunque no todos, son heterodoxos en economía. Suelen desafiar el pensamiento estereotipado de los neoconservadores que, como el propio Krugman estudió y demostró con números, en 1981 decidieron aumentar brutalmente la desigualdad de la sociedad norteamericana a partir del liderazgo del entonces presidente Ronald Reagan. “La conciencia de un liberal” es también el nombre del blog de Krugman, uno de los sitios de Internet sobre economía más consultados de los Estados Unidos desde que el Nobel publica sus columnas en *The New York Times* y participa activamente en la interacción con los lectores.

En sus comentarios, el economista suele decir lo que sintetiza en este libro sobre la depresión: que es “esencialmente gratuita”. En otras palabras: “No necesitamos sufrir tanto dolor ni destruir tantas vidas” porque

“podríamos terminar con la depresión más fácilmente y más rápido de lo que cualquiera puede imaginarlo”.

Si la depresión económica no es esencial, por no decir inevitable, y si salir de ella es no sólo necesario sino posible, ¿cuál es la trama real de poder que dificulta hacerlo? Dice Krugman: “Al mirar lo que quieren los austerianos (política fiscal preocupada más por el déficit que por la creación de empleo, política monetaria que combate obsesivamente toda huella de inflación y aumenta las tasas de interés incluso en un marco de desempleo masivo) se verá que todo eso sirve a los intereses de los acreedores, de los que prestan y no a los intereses de los que toman prestado y/o trabajan para vivir”.

Del texto de Krugman se desprende que hay una pretensión de escarmentar a los descarriados con un principio de autoridad: “Los prestadores quieren gobiernos que hagan honrar las deudas como su primera prioridad. Se oponen a toda acción monetaria que perjudique a los banqueros mediante bajas tasas de interés o erosione las deudas a través de la inflación. Por eso quieren convertir una crisis económica en un juego moral”.



## Macroeconomía, empleo e ingresos Debates y política en Argentina frente a la crisis internacional 2008-2009<sup>1</sup>

Por Juan Iacona\*

“Hubiera sido deseable que este trabajo se refiriera con exclusividad a acontecimientos del pasado” dice apenas en el segundo párrafo del primer capítulo (*Modelos emergentes después de la crisis internacional. La reconfiguración del capitalismo*) el economista Ricardo Aronskind.

Mucho antes, en el prólogo, el Ministro de Trabajo, Carlos Tomada y el Director de la Oficina de la OIT para la Argentina, Marcelo Castro Fox, reconocen que “a comienzos de 2012, momento de la edición final de este libro, las perspectivas son marcadamente pesimistas entre académicos, líderes de organismos internacionales, responsables de políticas públicas y la sociedad en su conjunto”.

La incertidumbre y cierto escepticismo son, entonces, elementos que atraviesan a gran parte de un texto que debe ser bienvenido no sólo por sus aportes conceptuales para tratar de entender una de las crisis económicas más importantes de los últimos cien años, sino, fundamentalmente por el rigor académico con el que la cuestión es abordada e, incluso, por las luces de alerta que enciende y las propuestas que ofrece para que la Argentina y el resto de la región resistan con una fortaleza similar a la demostrada en 2009 y 2010 “una eventual nueva recesión (que) podría golpear, aún con más fuerza que la del 2009, a la totalidad de la economía mundial”, tal como afirma Aronskind en las conclusiones de su capítulo.

Entendida la crisis a partir del primer

capítulo, o al menos los diagnósticos que sobre ella se ensayaron, sus desiguales impactos sobre las diferentes realidades nacionales y las acciones internacionales emprendidas, los siguientes apartados se concentran en la respuesta argentina frente al fenómeno internacional.

Federico Pastrana, Fernando Toledo y Soledad Villafañe se encargan en el segundo y medular capítulo de “*El modelo económico ante la crisis internacional: sostenimiento de las condiciones laborales y sociales en Argentina*”, en el que repasan las principales políticas macroeconómicas, laborales y sociales puestas en marcha en el país a partir de 2003, las que se pusieron a prueba, demostrando sus fortalezas, precisamente, con la crisis internacional.

Los mismos autores realizan en el capítulo siguiente un detallado “*Análisis comparado de Argentina y Brasil durante la crisis internacional*”, con el foco puesto en los respectivos mercados de trabajo, aunque sin descuidar las políticas macroeconómicas y sociales de ambos países.

El cuarto capítulo, “*Comercio y empleo durante la crisis internacional: la dinámica de las exportadoras industriales*”, es responsabilidad de las economistas Anahí Amar y Lucía Tumini. Aquí, las autoras examinan el intercambio comercial y la dinámica de las exportaciones y las importaciones de la Argentina durante la crisis. También, se dan lugar para evaluar el impacto de las licencias

\* Director General de Coordinación Estratégica de Políticas del Trabajo. MTEySS.

1 Publicado por MTEySS y OIT.

no automáticas a la importación y mucho más pormenorizadamente el impacto sobre el empleo, observado según el perfil exportador, o no, de los diferentes sectores económicos.

Es precisamente el empleo el eje de los dos siguientes capítulos. En primer lugar, bajo el título “Dinámica del empleo formal en contextos de crisis”, Victoria Castillo, Sofía Rojo Brizuela y Diego Schleser se encargan de trazar un documentado diagnóstico que muestra de qué manera las diferentes crisis que se presentaron en los últimos quince años afectaron al empleo asalariado registrado.

Los mismos autores se encargan luego de abordar “El impacto de las políticas laborales contracíclicas sobre el empleo asalariado registrado”, concentrando el análisis en la evaluación del impacto de las dos principales políticas implementadas para morigerar los efectos de la crisis de 2009: la reducción de las contribuciones patronales establecida por la Ley 26.476 y el Programa de Recuperación Productiva (REPRO).

La primera parte del texto se cierra con “Negociación colectiva y recuperación económica en Argentina”, capítulo en el que Héctor Palomino y David Trajtemberg estudian el comportamiento de los actores sociales frente a la crisis de 2009 y concluyen afirmando, respaldados en los datos obtenidos de los convenios colectivos de trabajo, que “la novedad respecto del pasado es que la negociación colectiva contribuyó positivamente a sostener el nivel de actividad económica mientras, al mismo tiempo, los niveles salariales no fueron afectados negativamente por la crisis”.

La segunda parte del libro reserva los dos últimos capítulos a evaluar los efectos

de la crisis en un sector específico y central por su importancia estratégica: la industria metalmeccánica.

Primero, Nicolás Bonofiglio y Hernán Morhorlang, en “La industria metalmeccánica frente a la crisis internacional. Impacto y medidas”, realizan una descripción y un análisis de la estructura del sector metalmeccánico y sus subgrupos y la evolución durante el período 2003-2010 y más detenidamente durante la crisis. El artículo se destaca también porque la evolución de cada subgrupo de la industria es especialmente analizada.

Por último, en el capítulo final, Florencia Barletta, Victoria Castillo y Gabriel Yoguel se ocupan de los “Determinantes de la dinámica del empleo en el sector metalmeccánico durante la crisis global. Influencia de las capacidades tecno-organizacionales y de conectividad de las firmas”. En este punto, una de las conclusiones a la que llegan los autores es que si bien la crisis internacional constituyó un freno al proceso de fuerte incorporación de personal que se registraba desde 2003, también se manifiesta una fuerte heterogeneidad sectorial e intrasectorial, que responde a una serie de variables, las cuales son detalladamente explicadas.

Más allá de que el texto reseñado ponga en evidencia que las estrategias nacionales implementadas antes y durante la crisis hayan contribuido a amortiguar los efectos de la misma, tal vez su mayor aporte sea el de reconocer y advertir que aún persisten múltiples e importantes desafíos que imponen la necesidad de pensar y repensar las políticas públicas en un contexto internacional de, por lo menos, altísima incertidumbre.



## Multinacionales en la Argentina<sup>2</sup>

### Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor

*Marta Novick, Héctor Palomino y María Silvana Gurrera*  
(Coordinadores)

**Por Gabriela López Galelo\***

Las empresas multinacionales (EMN) suelen ser consideradas, por lo general, sin mediar prueba, como ángeles o como demonios. En el primer caso, se las considera organizaciones virtuosas que contribuyen al crecimiento del país contagiando sus prácticas de excelencia en materia de empleo y derramando innovación tecnológica a lo largo de todo el entramado productivo nacional. En el segundo, se las considera poco menos que monstruos depredadores que explotan nuestros recursos naturales o a los pocos proveedores locales con los que se relacionan, e imponen su *modus operandi* desdeñando las leyes y costumbres del país.

El resultado de los trabajos de investigación llevados a cabo por el MTEySS, con el apoyo del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, que se presentan en el libro coordinado por Novick, Palomino y Gurrera permite desterrar los prejuicios y, con ellos, la tradicional dicotomía. El análisis de la información proveniente del relevamiento del universo local de filiales de EMN (datos al año 2007) y de la encuesta que se administró a una muestra de ellas (en el año 2009) refleja una situación variada y compleja, donde los indicadores de empleo, relaciones laborales y prácticas de gestión de la fuerza de trabajo (ejes de la recolección de información) se ven afectados por variables estructurales como tamaño, sector de actividad, origen del capital, tipo de inserción en la cadena global de valor, etc.

En relación con el universo de las EMN descrito en el libro, se destaca que, aunque el 88% de las filiales ya estaba instalado en el país antes de la crisis del año 2002, el flujo de la inversión extranjera directa (IED) creció sostenidamente durante la post-convertibilidad, señalándose también la incorporación relativamente reciente de capitales privados locales como accionistas de las EMN en algunas áreas. La IED se ha concentrado en actividades en las que cuenta con ventajas de acceso a recursos naturales, al mercado interno o a cadenas de valor regionales, manteniéndose estable la preeminencia del capital extranjero (65%) entre las 500 mayores empresas del país. De las 1218 filiales de EMN que operan en la Argentina, el 42 % tiene su casa matriz en los EE.UU., un 48% en países de la Unión Europea, 5% en Brasil y Chile, y sólo 3% en otros países, mientras que el 2% corresponde a multinacionales de origen nacional.

Ya en lo relativo a las variables laborales, el relevamiento indica que las EMN emplean al 12% de los trabajadores registrados del sector privado, aunque dan cuenta del 23% de la masa salarial, reflejándose su mayor tamaño y productividad promedio con respecto a las empresas nacionales, lo que les permite (por razones económicas) y a la vez las obliga (por las presiones propias de la negociación colectiva y para captar a los trabajadores más calificados) a pagar mejores salarios.

\* Lic. en Relaciones del Trabajo. Profesora Adjunta, Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Consultora.

1 Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2011. Artes Gráficas Buschi, Buenos Aires, República Argentina.



La captación por parte de las EMN de trabajadores calificados y con experiencia previa en empresas nacionales, conjuntamente con la compra de insumos a la casa matriz y la utilización de algunos de sus servicios (informáticos, financieros, seguros, de investigación y desarrollo) en detrimento de proveedores locales, relativiza la supuesta influencia benéfica de las EMN sobre el resto de los agentes económicos a través de la difusión de sus conocimientos y tecnología.

Por el lado positivo, el estudio resalta que, a pesar de su incidencia cuantitativamente escasa en el mercado de trabajo, las EMN ejercen sobre él un efecto estabilizador ya que no ajustan sus planteles en la misma medida que sus contrapartes nacionales en períodos de crisis de origen local.

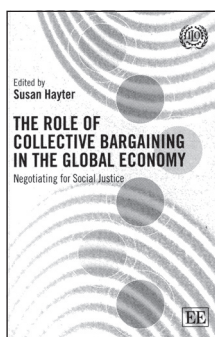
De la encuesta se desprende que, un 75% de las EMN no considera la calidad de las relaciones laborales como un factor inhibitorio de nuevas inversiones en el país. Sin embargo, sólo se verifica una adaptación al sistema que regula dichas relaciones en un 48% de las filiales encuestadas, sea por decisión de la casa matriz o de la filial argentina. La existencia o no de adaptación al sistema de relaciones laborales, medida en la presencia de delegados de personal y grado de reconocimiento y participación sindical, obedece tanto a factores estructurales como organizacionales de cada empresa. Si bien se señala una mayor adaptación en las filiales de mayor dotación, las correspondientes al sector industrial, las de capitales latinoamericanos o europeos, y las que tienen mayor autonomía respecto de su casa matriz para establecer políticas en la materia, los datos revelan un universo que dista de ser homogéneo.

También en lo que respecta a la gestión de la fuerza de trabajo, las prácticas llevadas a cabo por las EMN se presentan muy diversas en cuanto a su alcance y profundidad. Sin embargo, algunas prácticas son aplicadas

ampliamente a lo largo de la mayoría del espectro de las EMN destacándose entre ellas las evaluaciones formales de desempeño (habitualmente relacionadas con el pago de remuneraciones variables), la capacitación (en general a cargo de un servicio propio especializado) y una política de desarrollo de carrera del personal, con base en las anteriores.

En un intento de relacionar los aspectos relativos a la gestión de la fuerza de trabajo con aquellos referidos a la adaptación al sistema nacional de relaciones laborales, el texto plantea a modo de síntesis que las estrategias que adoptan las filiales locales de las EMN, aún con sus particularidades, podrían clasificarse en dos grandes grupos. El primero (49 % de las filiales) que desarrolla una estrategia de vinculación directa con los empleados. Se trata predominantemente de empresas comerciales y de servicios, de origen estadounidense y que cuentan con una política global de recursos humanos. El otro, compuesto por el 41% restante y representado mayormente por empresas manufactureras de sectores tradicionales y con mayor autonomía de la filial para definir sus políticas de personal, que se vuelca por una gestión mediada por el sindicato.

Los aportes del presente libro no se limitan a los resultados expuestos, ya de por sí interesantes. También desde el punto de vista metodológico resulta innovador, no sólo en la construcción de índices complejos para el análisis sino también en lo relativo al instrumento de recolección de datos. La encuesta realizada se enmarca en el proyecto internacional INTREPID, en el que la Argentina se inserta conjuntamente con otros nueve países de distintos continentes, lo que permitirá en el futuro realizar análisis comparativos sobre la incidencia de las EMN en el mercado de trabajo, la calidad del empleo y los sistemas de relaciones laborales en diferentes contextos nacionales.



## El papel de la negociación colectiva en la economía mundial

### Negociación por la justicia social<sup>1</sup>

*Susan Hayter (compiladora)*

**Por Cecilia Senén González\***

Este libro se focaliza en el análisis de las contribuciones positivas que la negociación colectiva aporta al crecimiento económico equitativo e integrador de los diferentes países, tanto los desarrollados, los emergentes como los que están en vías de desarrollo. En general, las crisis económicas y financieras inducen a los responsables de la formulación de políticas a pensar en cómo estimular el crecimiento de la economía. Sin embargo, no existe consenso respecto del papel que la negociación colectiva (NC) puede desempeñar al respecto. Para algunos autores, la NC significa un costo y un obstáculo para el entorno competitivo de las empresas y el buen funcionamiento de los mercados de trabajo. Desde esta perspectiva, se implementan políticas que debilitan la negociación colectiva promoviendo su descentralización.

Por el contrario, *The role of collective bargaining in the global economy*, compilación de artículos realizada por Susana Hayter igual que la Introducción y Conclusiones de su autoría, se centran en una perspectiva totalmente opuesta. El libro está organizado en once capítulos. Una serie de preguntas son respondidas por reconocidos investigadores y especialistas provenientes de diferentes países y disciplinas quienes participan en forma individual o en co-autoría a lo largo del volumen (p.10) ¿Son estos los esfuerzos por promover la

negociación colectiva y la equidad, asumidos como costos de eficiencia económica? ¿O es un juego de suma cero? ¿Pueden los marcos innovadores lograr que ambas, flexibilidad y seguridad, sean transferidas a diferentes contextos? ¿Cuál es el papel de la negociación colectiva para regular los estándares laborales en una economía globalizada? (p.11)

Los artículos reunidos coinciden en que la NC es un componente esencial para el logro de objetivos de justicia social con equidad. Hayter y los autores convocados para el debate destacan que se trata nada menos que de reforzar los mecanismos de la democracia y de facilitar a los trabajadores los instrumentos y mecanismos que les permiten “equilibrar el poder de la negociación en las relaciones de trabajo y pactar mejoras en sus condiciones laborales”.

### ***Cambios en los escenarios mundiales e impactos socio-económicos de la negociación colectiva***

Se ha demostrado que las tendencias a la globalización, la integración de los mercados, la expansión de la producción mundial y la mayor movilidad del capital estimularon una disminución en la afiliación sindical y cobertura de la negociación en muchos países, en especial en el desarrollo, contribuyendo a

\* Investigadora del CONICET-UBA. Consultora de la SSPTyEL, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, República Argentina.

<sup>1</sup> *The role of collective bargaining in the global economy. Negotiating for social justice*. Ed. Edward Edgard Publishing Limited (UK) e International Labour Office (Suiza).

incrementar la desigualdad. En este volumen, en cambio, se muestran los aspectos positivos de la NC respecto de una amplia variedad de resultados, incluida la seguridad en el empleo, los cambios y la productividad en el lugar de trabajo, la flexibilidad del tiempo de trabajo, la formación, la distribución salarial y la paz laboral.

Se comprueba que la negociación colectiva comprime las estructuras salariales y reduce las desigualdades en esa materia, y no existen pruebas que lo haga a costa de la eficacia económica. En el plano macroeconómico, una negociación colectiva “altamente coordinada y centralizada” tiene un efecto positivo en la igualdad de los ingresos sin causar ningún efecto negativo en el empleo. Así, se pudo observar durante la reciente crisis económica y financiera (2008), en países con una NC coordinada, los sindicatos y los empleadores pudieron negociar acuerdos que conservaron empleos facilitando al mismo tiempo el reajuste de las empresas. En esa línea, el apoyo estatal para trabajar con una jornada reducida, reglamentado a través de convenios colectivos, ha ayudado a los interlocutores sociales a mitigar los efectos de la crisis en el empleo y en los beneficios. (*Resumen Ejecutivo*, p.2).

En cambio, en algunos países en desarrollo donde no existen mecanismos legales o prevalecen instituciones débiles que limitan la contribución potencial de los sindicatos y de la negociación colectiva no se contribuye a reducir la brecha salarial. Además, al estar ausentes normas acordadas colectivamente que regulan las relaciones de trabajo, se produce una tensión en las relaciones laborales que impacta negativamente y provoca la emergencia de conflictos laborales “no reglamentados” (‘huelgas salvajes’, paros sorpresa, etc.) en el lugar de trabajo.

El contexto institucional se presenta, conforme a los estudios de diferentes países abordados en este volumen, como uno de los factores de mayor importancia. En los casos presentados se comprueba la estrecha vinculación entre los rasgos particulares de las instituciones de cada país y el entorno social, político y económico para el logro de resultados positivos en la negociación colectiva.

### ***Innovaciones políticas e institucionales***

Un aspecto que se investiga con detenimiento en algunos capítulos se refiere a los efectos de la NC a partir del análisis de distintos ámbitos institucionales contemporáneos en varios países. Los resultados arrojan la existencia de, al menos, dos situaciones marcadamente diferentes. Por un lado, países con sistemas de relaciones laborales muy coordinados en los que la NC es parte de un marco legal y reglamentario altamente articulado, que resulta de mantener normas de trabajo eficaces, y al mismo tiempo, preserva espacios para que distintos actores sociales puedan negociar y organizar los tiempos del trabajo en la empresa. Existe en varios países europeos la capacidad para que sindicatos y empleadores logren la concertación de convenios colectivos que equilibren los intereses de las empresas, “en aras de conseguir flexibilidad del tiempo de trabajo, y los de los trabajadores”. Se obtiene así un mayor control del tiempo de trabajo para poder atender responsabilidades familiares. En estos casos, la NC, mediante el “reajuste flexible” de las empresas, resulta un mecanismo democrático para la protección de los intereses de los trabajadores.

Este modelo de funcionamiento no ocurre en países con mercados de trabajo duales y bajos niveles de alcance de la NC. El formato de “flexibilidad reglamentada” puede profundizar las diferencias entre empresas que controlan y organizan el tiempo de trabajo, y las que no lo hacen. En estos casos adquieren importancia las negociaciones a nivel nacional respecto de las medidas relacionadas con el tiempo de trabajo. Asimismo, la NC resulta relevante como mecanismo para supervisar y garantizar el cumplimiento de la ley (*Resumen Ejecutivo*, p.3).

### ***Contenidos de los capítulos y reflexiones finales***

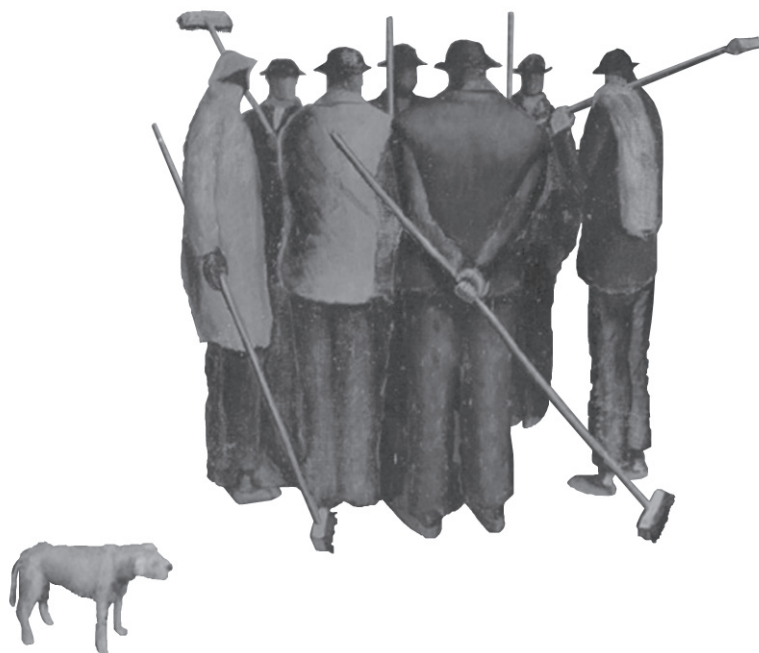
En función de las preguntas ya formuladas, la Introducción resume la historia de la NC desde sus orígenes a principios del siglo XIX así como algunos debates acerca del valor de la NC. Los Capítulos 2, 3, 4 y 5 explican el

rol que la NC puede jugar facilitando cambios en el lugar de trabajo, promoviendo la capacitación, protegiendo al empleo y regulando la flexibilidad en el tiempo de trabajo. En el Capítulo 6, del que también participa Susana Hayter, se revisan las tendencias recientes en la desigualdad salarial y se examina la relación entre la NC y la disminución de la desigualdad, en particular, mostrando las dificultades en aquellos países en desarrollo (p.13). En esa misma dirección, el Capítulo 7 evalúa cómo inciden las instituciones débiles de la NC en relación con la desigualdad en un país en desarrollo, tomando el caso de Chile. Por otro lado, el Capítulo 8 explora temas vinculados a la equidad y eficiencia en China. Pese al escepticismo acerca de las instituciones de este país respecto al papel de los empleadores y al Partido de gobierno, los autores argumentan que los cambios en la actualidad están orientados a generar formas más democráticas que incidan en las instituciones sindicales y fomenten su participación (p.14). El Capítulo 9 se focaliza en un estudio cuantitativo sobre los efectos macroeconómicos de las instituciones de la NC, en particular sobre el empleo y la distribución del ingreso (p.14). El Capítulo 10 analiza el rol

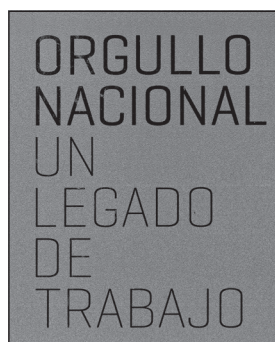
de la NC en el contexto de la crisis económica global y considera el importante poder que tiene la negociación colectiva para enfrentar crisis similares en el futuro (p.14). El Capítulo 11 indaga el papel que juegan los países con Acuerdos Marco Internacionales (AMIs) en promover la NC y el diálogo social. Para ello se estudian los acuerdos entre federaciones sindicales internacionales y empresas multinacionales en países que no tienen una tradición de instituciones fuertes en las relaciones laborales (p.15). Finalmente, en las Conclusiones, Susan Hayter subraya cinco temas que resultan fundamentales para examinar el rol de la NC en el contexto de la economía global, y que emergen de la síntesis de los diferentes capítulos (p.305).

El libro es un aporte indispensable para los estudiosos y *policy makers* en materia de negociación colectiva ya que conforma un conjunto importante de literatura teórica y empírica sobre la temática, ilustrándolo con estudios de caso de numerosos países y regiones, así como con ejemplos basados en diversos sectores de la economía y tipos de empresas. Se concluye que los beneficios que otorga la negociación colectiva establecen un camino que conduce al crecimiento equitativo e integrador.

# Publicaciones del MTEySS







## **Orgullo Nacional. Un legado de trabajo**

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Presidencia de la Nación.

### Sumario

*Palabras de la Presidenta de la Nación, Cristina Fernández de Kirchner* • *Palabras del Secretario General de la Presidencia, Oscar Parrilli* • *Introducción del Ministro de Trabajo, Carlos A. Tomada.*

*El trabajo y el futuro: Lino Barañao, La ciencia y el trabajo: una apuesta a futuro* • *Marta Novick, Empleo e innovación* • *José Ignacio de Mendiguren, Más argentinos creando valor argentino* • *Juan Carlos Schmid, Trabajo y crisis global* • *Hugo Yasky, Trabajo y futuro* • *Oscar Valdovinos, Los desafíos del desarrollo.*

*Orgullo Nacional* • *Sección fotográfica.*

*El valor del trabajo: Aldo Ferrer – Trabajo, equidad y orden mundial* • *Iván Heyn – Trabajo, riqueza y bienestar* • *María Pía López – los trabajos y los días* • *José Nun – El valor del trabajo.*

*Fervor popular* • *Sección fotográfica.*

*El empleo en el centro de las políticas: Mercedes Marcó del Pont, Macroeconomía y empleo* • *Alfredo Monza, Centralidad de la política de empleo en la intervención pública* • *Jorge Taiana, La instalación del empleo en la agenda internacional* • *Jorge Capitanich, La política de empleo en el nuevo paradigma económico y social* • *Enrique Deibe, De la política de contención social a la política de empleo.*

*Construir un punto de vista* • *Sección fotográfica.*

*Trabajo Decente* • *Juan Somavía, Trabajo decente: evolución y puesta en práctica en la Argentina* • *Marita Perceval, Igualdad como derecho humano de todos y todas* • *Julio Godio, El paradigma de la sociedad del trabajo* • *Sebastián Etchemendy, El diálogo social: antecedentes y situación en la Argentina* • *Noemí Rial, Un legado de trabajo.*

*Trabajadores* • *Sección fotográfica.*

*Juventud, formación y empleo: Ernesto Villanueva, Juventud, educación y trabajo: una relación compleja* • *Pedro Daniel Weinberg, Formación profesional, innovación y cambio tecnológico* • *Sandra Russo, Derecho de piso. Mejor futuro para todos y todas* • *Sección fotográfica.*

*Protección social: Raúl Zaffaroni, Tomemos el saber* • *Eduardo Jozami, Más allá del desarrollismo* • *Alfredo Zaiat, Orientación universal en las políticas previsionales* • *Ofelia Cédola, La construcción de un piso de protección social.*

*El asombro* • *Sección fotográfica.*

*Tecnópolis: un desafío. Javier Grosman, Tecnópolis: un sueño, millones de realidades* • *Jaime Sorín, El Trabajo en el centro del Proyecto Tecnópolis* • *Diqui James, Tecnópolis-Fuerza Bruta-Orgullo Nacional* • *Estela Carlotto, Cuando el Estado piensa en el futuro.*

*Decir presente mirando al futuro. Sección fotográfica.*

*Trabajo y empleo, una historia de inclusión (2003-2010)*



## Macroeconomía, empleo e ingresos

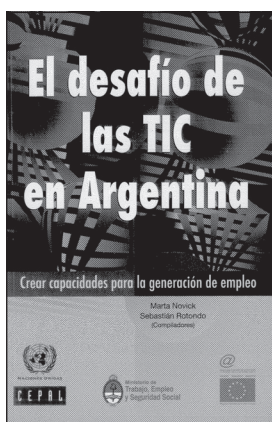
Debates y políticas en Argentina frente a la crisis internacional 2008-2009

MTEySS – OIT

### Sumario

*Prólogo. Marcelo Castro Fox y Carlos A. Tomada • Introducción Marta Novick, Fabio Bertranou y Soledad Villafañe.*

*Parte 1. Macroeconomía y empleo • Capítulo 1. Modelos emergentes después de la crisis internacional. La reconfiguración del capitalismo mundial • Capítulo 2. El modelo económico ante la crisis internacional: sostenimiento de las condiciones laborales y sociales en Argentina • Capítulo 3. Análisis comparado de las experiencias de Argentina y Brasil durante la crisis internacional • Capítulo 4. Comercio y empleo durante la crisis internacional: la dinámica de las exportadoras industriales • Capítulo 5. Dinámica del empleo formal en contextos de crisis • Capítulo 6. El impacto de las políticas laborales contracíclicas sobre el empleo asalariado registrado • Capítulo 7. Negociación colectiva y recuperación económica en Argentina Parte II. Impacto sectorial: industrial metalmeccánica • Capítulo 8. La industria metalmeccánica frente a la crisis internacional. Impacto y medidas • Capítulo 9. Determinantes de la dinámica del empleo en el sector metalmeccánica durante la crisis global. Influencia de las capacidades tecno-organizacionales y de conectividad de las firmas • Sobre los autores.*



## El desafío de las TIC en Argentina

Crear capacidades para la generación de empleo

Marta Novick / Sebastián Rotondo (comps.)

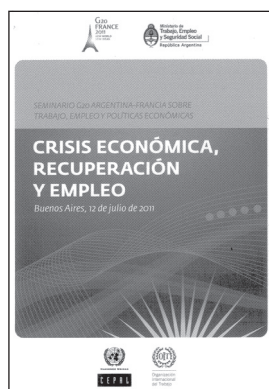
CEPAL / MTEySS

### Sumario

*Prólogo. Presentación. Resumen.*

*I. Cambio estructural, conductas tecnológicas y empleo. El tránsito hacia un estudio más complejo de las TIC en la Argentina • II. Las TIC en el tejido productivo de América Latina • III. Difusión de las TIC en el tejido productivo argentino: una revisión de la evidencia disponible • IV. El impacto de las TIC en la productividad del trabajo: algunos indicios para las PyME del sector manufacturero argentino • V. Uso y difusión de las TIC en el tejido empresarial argentino: resultados de una encuesta en los sectores de la industria, el comercio y los servicios • VI. Empleo y organización del trabajo en el marco de la difusión de TIC en el tejido productivo de la Argentina: industria manufacturera, comercio y servicios • VII. Patrones de incorporación de TIC en el tejido empresarial argentino: factores determinantes • VIII. Nuevas actividades económicas surgidas a partir del paradigma TIC: el sector del software y los servicios de call center.*





## Crisis económica, recuperación y empleo

Seminario G20 Argentina-Francia sobre Trabajo, Empleo y Políticas Económicas

MTEySS - OIT

### Sumario

*Prólogo. Elizabeth Tinoco • Presentación al seminario. Marta Novick*

*Apertura: La temática del trabajo en el G20. Héctor Timerman, Gilles de Robien, Carlos Tomada*

*Panel I: A la búsqueda de coherencia entre las políticas macroeconómicas y el empleo.*

*Moderador: Arturo O'Connell, Expositora: Alicia Bárcena • Panelistas: Aldo Ferrer*

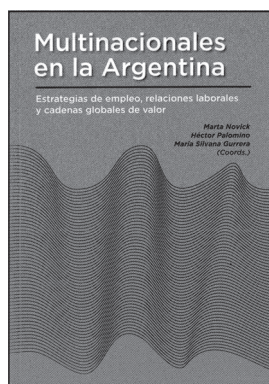
*Henri Sterdyniak, Carlos Lupi, Eduardo Brenta, Evelyn Matthei.*

*Panel II: El rol de las instituciones del mercado de trabajo y los derechos fundamentales • Moderador: Max Puig • Expositores: Elizabeth Tinoco. Carlos Tomada*

*Panelistas: Stefano Scarpetta, Kathleen Schalch, Mauro Nori, Raúl Mongelos.*

*Mesa redonda: Interacciones entre macroeconomía e instituciones laborales durante las crisis • Moderador: Guido Forcieri, Claudio Dedecca, Cyril Nouveau • Documentos: Declaración del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Argentina y la Presidencia Francesa del G20, Buenos Aires, 12 de julio de 2011.*

*Conclusiones de los Ministros de Trabajo y de Empleo del G20 - París, 26-27 de septiembre 2011.*



## Multinacionales en la Argentina

Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor.

Marta Novick, Héctor Palomino, María Silvana Gurrera (Coords.)

MTEySS - PNUD

### Sumario

*Prólogo. Carlos A. Tomada y Martín Santiago Herrero • Introducción. I. Inversión extranjera en la Argentina, empleo e integración en la cadena global de valor • II. Relaciones laborales y recursos humanos en las firmas multinacionales • III. La inserción internacional de las empresas multinacionales a la luz de sus capacidades de innovación y las prácticas de relaciones laborales en la Argentina.*

*Anexo metodológico • Sobre los autores*



## Trabajo, ocupación y empleo

La complejidad del empleo, la protección social y las relaciones laborales. Argentina 2011.

*Serie Estudios / 10 – Diciembre 2011*

### Sumario

*Presentación. Dr. Carlos A. Tomada • Introducción. Lic. Marta Novick Política macroeconómica y políticas de ingreso • Perspectivas de desarrollo y reducción de las desigualdades en Brasil • Costos laborales y competitividad en la Argentina contemporánea • La inserción laboral de la población desde una perspectiva dinámica • El mundo del trabajo y la territorialidad en la Argentina a partir de los hogares con programas de transferencias monetarias • Asignación Universal por Hijo. Evaluación del impacto en los ingresos de los hogares y el mercado de trabajo • Efectos de la crisis financiera mundial en el empleo de las mujeres en la Argentina 2008-2009 • Determinantes individuales de la afiliación sindical: resultados de la Encuesta de Trabajadores en Empresa • La conflictividad laboral entre los docentes públicos provinciales en el período 2006-2010.*



## Equidad de género

Material de apoyo para el trabajo desde las oficinas de empleo municipales.

*Secretaría de Empleo / MTEySS*

### Sumario

*Prólogo. Enrique Deibe • Textos preliminares. Margarita Laría. Cristina Antúnez. Coordinación de Equidad de Género del MTEySS • Presentación. Contribuir a la equidad de género: un desafío para las Oficinas de Empleo*  
*Capítulo I. Una guía para analizar nuestro punto de partida. Diagnóstico “de género” de los servicios brindados por la Oficina de Empleo • Capítulo II. Algunas estrategias para ponernos en acción. Recomendaciones para el trabajo con los distintos públicos de la Oficina de Empleo • Capítulo III. Compartiendo “buenas prácticas” de Oficinas de Empleo de la Red La experiencia de las Oficinas de Empleo de Curuzú Cuatiá, Gral. Roca, Ituzaingó y Santa Lucía • CD. Caja de Herramientas para el trabajo de los equipos locales*

# Boletín de Estadísticas Laborales (BEL)





## ■ Presentación

En la sección siguiente se compila un amplio conjunto de indicadores provenientes de distintas fuentes de información desarrolladas por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) y por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Este esfuerzo de sistematización responde a una creciente demanda tanto pública como privada, de información integrada y suficientemente actualizada de las diversas dimensiones de la realidad socio—laboral del país, reflejando los avances alcanzados por parte de los organismos oficiales en el desarrollo de fuentes estadísticas destinadas al análisis del mundo del trabajo y al seguimiento de las políticas implementadas por el Estado para la resolución progresiva de las principales problemáticas laborales.

Los tabulados expuestos se organizan en siete secciones principales según la temática considerada: 1) Mercado de trabajo, 2) Ingresos y salarios, 3) Programas de empleo y capacitación laboral, 4) Negociación colectiva, 5) Plan Nacional para la Regularización del Trabajo, 6) Seguridad social y 7) Riesgos del trabajo. La metodología empleada para la construcción de los indicadores seleccionados se detalla luego de la presentación de los cuadros.

La sección dedicada al mercado de trabajo contiene indicadores útiles para la identificación y caracterización de problemáticas laborales centrales, como el desempleo y la precariedad laboral (empleo no registrado y subempleo). Los indicadores de estas temáticas en particular se construyen a partir de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) relevada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Otros de los contenidos de esta sección es la situación del empleo registrado privado evaluada conforme los resultados de la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL), que aplica mensualmente el MTEySS en importantes centros urbanos. A diferencia de la EPH, la EIL es un relevamiento a empresas, que permite, entre otros usos, establecer la evolución del nivel de empleo registrado privado según la rama de actividad y el tamaño del establecimiento económico. De manera complementaria, el estudio del dinamismo del empleo

registrado en relación con el comportamiento de las empresas (demografía de empresas) es abordado según un grupo de indicadores elaborados por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial con datos provenientes del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA).

La segunda sección incluye una batería de indicadores con información sobre la evolución de los ingresos laborales y los salarios de los trabajadores en relación de dependencia. Por otro lado, la dinamización de la negociación colectiva verificada en los últimos dos años, plantea la necesidad de contar con información sobre el comportamiento de los salarios establecidos en los distintos convenios homologados, indicadores que se han producido en el marco de un estudio permanente por parte del MTEySS acerca del ritmo negocial. También se incluye en esta sección la evolución del salario mínimo, vital y móvil.

En tercer lugar, se incorpora una serie de indicadores referida a la implementación de programas de empleo y capacitación laboral desarrollados por el MTEySS. Se brinda información respecto a la evolución de beneficiarios de los programas de capacitación, de empleo y del seguro de desempleo.

En cuarto lugar, se adiciona información relevante sobre el estado de la negociación colectiva, en particular sobre su ritmo y características. Con ese fin, se cuantifica la cantidad de negociaciones colectivas celebradas por rama de actividad económica, así como la magnitud del personal comprendido por las mismas.

Por su parte, la información proveniente del Plan Nacional de Regularización del Trabajo constituye también una fuente de datos importante, puesto que permite conocer los avances logrados en esta área de intervención estratégica. Se presentan los principales resultados de las fiscalizaciones llevadas a cabo por el MTEySS en las distintas provincias del país, detallándose en cada caso la cantidad de establecimientos y trabajadores relevados.

Ya dentro del apartado de seguridad social, se incluye un conjunto de indicadores relativos a la cantidad de afiliados, aportantes y beneficios del Sistema Integrado Previsional Argentino.

Por último, en la sección dedicada a Riesgos del Trabajo se presentan estadísticas suministradas por la Superintendencia de Riesgos del Trabajo relativas a la cobertura lograda por dicho sistema según sector económico, así como indicadores de accidentabilidad para accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

Para consultar los indicadores disponibles en períodos anteriores a los incluidos en la presente sección, puede dirigirse a la versión digital del Boletín de Estadísticas Laborales (BEL) ubicada en el sitio web del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social ([www.trabajo.gob.ar](http://www.trabajo.gob.ar)).

*Colaboran en el armado de este Boletín, Verónica Axt, Daniel Contartese, Ximena Mazorra y Lila Schachtel.*

## ■ Índice temático

### *Mercado de trabajo*

#### *Encuesta Permanente de Hogares — EPH*

##### **Diagrama — Situación ocupacional de la población urbana total. IV Trimestre 2011.**

- Tabla 1 - Evolución de la situación ocupacional. III Trim 2003 –I Trim 2012.
- Tabla 2 - Principales indicadores por aglomerado. I Trim 2012.
- Tabla 3 - Tasa de actividad según sexo, grupos de edad, posición en el hogar y nivel educativo. I Trim 2010 –IV Trim 2011.
- Tabla 4 - Población Económicamente Activa (PEA). Participación según sexo, grupos de edad, posición en el hogar y nivel educativo. I Trim 2010 –IV Trim 2011.
- Tabla 5 - Tasa de empleo según sexo, grupos de edad, posición en el hogar y nivel educativo. II Trim 2010 –IV Trim 2011.
- Tabla 6 - Población ocupada. Participación según sexo, grupos de edad, posición en el hogar, nivel educativo, categoría ocupacional, ramas de actividad, tamaño del establecimiento, calificación de la tarea y horas trabajadas. I Trim 2010 –IV Trim 2011.
- Tabla 7 - Tasa de desempleo según sexo, grupos de edad, posición en el hogar y nivel educativo. I Trim 2010 –IV Trim 2011.
- Tabla 8 - Población desocupada. Participación según sexo, grupos de edad, posición en el hogar, nivel educativo, intensidad y tipo de desempleo. I Trim 2010 –IV Trim 2011.
- Tabla 9 - Población desocupada con experiencia laboral. Participación según categoría ocupacional, ramas de actividad, tamaño del establecimiento y calificación de la tarea. I Trim 2010 –IV Trim 2011.
- Tabla 10 - Tasa de subempleo según sexo, grupos de edad, posición en el hogar y nivel educativo. I Trim 2010 –IV Trim 2011.
- Tabla 11 - Población subocupada. Participación según sexo, grupos de edad, posición en el hogar, nivel educativo, categoría ocupacional, ramas de actividad y calificación de la tarea. I Trim 2010 –IV Trim 2011.
- Tabla 12 - Tasa de empleo no registrado según sexo, grupos de edad, posición en el hogar, nivel educativo, ramas de actividad, tamaño del establecimiento y calificación laboral. I Trim 2010 –IV Trim 2011.
- Tabla 13 - Tasa de empleo no registrado excluyendo beneficiarios de planes de empleo según sexo, grupos de edad, posición en el hogar, nivel educativo, ramas de actividad, tamaño del establecimiento y calificación laboral. I Trim 2010 –IV Trim 2011.

#### *Encuesta de Indicadores Laborales — EIL*

- Tabla 14 - Evolución del nivel de empleo registrado privado. Total de aglomerados relevados. Enero 2010 – Junio 2012.
- Tabla 15 - Evolución del nivel de empleo registrado privado según aglomerado relevado. Enero 2011 – Junio 2012.
- Tabla 16 - Razones del movimiento de personal. Enero 2011 – Junio 2012.
- Tabla 17 - Puestos vacantes. Enero 2010 – Junio 2012.

#### *Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial — OEDE*

- Tabla 18 - Evolución de empleo registrado y empresas. IV Trim 2003 – IV Trim 2011.
- Tabla 19 - Descomposición en el cambio neto del empleo. IV Trim 2003 – IV Trim 2011.
- Tabla 20 - Empresas privadas según la dirección del cambio en el empleo asalariado registrado. IV Trim 2003 – IV Trim 2011.

- Tabla 21 - Dinámica del empleo y rotación de empresas. IV Trim 2003 – IV Trim 2011.  
 Tabla 22 - Dinámica del empleo y rotación de empresas por sector económico y tamaño de empresa. IV Trim 2003 – IV Trim 2011.

### ***Ingresos y Salarios***

- Tabla 23 - Ingreso medio de los ocupados plenos según variables seleccionadas. I Trim 2010 – IV Trim 2011.  
 Tabla 24 - Remuneración promedio de los asalariados registrados del sector privado. 1995 – Marzo 2012.  
 Tabla 25 - Salario Conformado promedio de Convenio. Diciembre 2001 – Diciembre 2011.  
 Tabla 26 - Salario básico de convenio. Diciembre 2001 – Diciembre 2011.  
 Tabla 27 - Evolución del Salario Mínimo Vital y Móvil. Agosto 1993 – Julio 2012.

### ***Programas de empleo y capacitación***

- Tabla 28 - Ejecución de programas de empleo del MTEySS y seguro de desempleo. 2001 – Mayo 2012.  
 Tabla 29 - Ejecución de programas de capacitación del MTEySS. Año 2011.

### ***Negociación colectiva***

- Tabla 30 - Ritmo negocial y características. 2004 – I Trim 2012.

### ***Plan Nacional para la Regularización del Trabajo — PNRT***

- Tabla 31 - Empresas y trabajadores relevados por provincia. Años 2003 a 2012.  
 Tabla 32 - Empresas y trabajadores relevados por rama de actividad. Años 2005 a 2012.  
 Tabla 33 - Situación registral de los trabajadores al momento de la inspección, por provincia. Años 2005 a 2012.  
 Tabla 34 - Situación registral de los trabajadores al momento de la inspección, por rama de actividad. Años 2005 a 2012.  
 Tabla 35 - Tasa de regularización, por provincia. Años 2005 a 2012.  
 Tabla 36 - Tasa de regularización, por rama de actividad. Años 2005 a 2012.  
 Tabla 37 - Caracterización de los trabajadores relevados. Años 2005 a 2012.

### ***Seguridad social***

- Tabla 38 - Aportantes y afiliados totales al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), según sexo. 2001 – Septiembre 2011.  
 Tabla 39 - Beneficios del régimen previsional, según tipo de beneficio. 2001 – Marzo 2012.

### ***Riesgos del trabajo***

- Tabla 40 - Trabajadores cubiertos por el sistema de riesgos del trabajo según sector económico. 2000 – 2010.  
 Tabla 41 - Casos notificados según tipo de accidente ocurrido y rama de actividad. 2005 – 2010.  
 Tabla 42 - Variación de los indicadores de accidentabilidad para accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. 2002 – 2010.  
 Tabla 43 - Indicadores de accidentabilidad para accidentes de trabajo y enfermedades profesionales según rama de actividad y tamaño del empleador. Año 2010.



## ■ Aclaraciones metodológicas

A continuación se describen las características metodológicas de las fuentes de información y de los indicadores utilizados en la presente selección de estadísticas laborales. Las fuentes y los indicadores se encuentran ordenados en acuerdo con las distintas temáticas seleccionadas (Mercado de trabajo, Programas de empleo y capacitación, Negociación colectiva, Plan Nacional para la Regularización del Trabajo, Seguridad Social y Riesgos del trabajo).

## ■ Mercado de trabajo

### *Encuesta Permanente de Hogares - EPH*

La EPH es un programa nacional de producción sistemática y permanente de indicadores sociales que lleva a cabo el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), y que permite conocer las características socioeconómicas y demográficas de la población de los principales centros urbanos del país. Desde el año 2003 hasta el segundo trimestre de 2006 se relevaban 28 aglomerados urbanos, a partir del tercer trimestre de 2006 con la incorporación de San Nicolás – Villa Constitución, Viedma – Carmen de Patagones y Rawson - Trelew se amplía la cobertura de la encuesta a 31 centros urbanos.

Debido a que un número significativo de las series elaboradas a partir de la EPH presentan un marcado comportamiento estacional (variaciones que se repiten cada año en la misma época con aproximadamente la misma magnitud y cuya causa pueda considerarse ajena a un cambio en la tendencia de la economía), se recomienda para evitar cometer errores de interpretación comparar los datos trimestrales únicamente con respecto a los mismos trimestres de años anteriores.

### *Cobertura geográfica*

**Total de aglomerados relevados:** hace referencia a los datos agrupados relevados por la EPH en los aglomerados urbanos del país considerados. Entre el 2003 y el segundo trimestre de 2006 la EPH relevó a 28 aglomerados urbanos. A partir del segundo trimestre de este último año la cobertura de la EPH se

amplia a 31 aglomerados urbanos (San Nicolás y Villa Constitución, Rawson y Trelew, y Viedma y Carmen de Patagones).

**Total urbano:** se refiere a cifras para el total de aglomerados urbanos del país, estimadas a partir de la EPH. Debido a que la EPH comprende alrededor del 70 % de la población urbana, las cifras referidas a las ciudades no cubiertas se estiman suponiendo que poseen una estructura similar a la de los aglomerados del interior considerados en la misma. Ello equivale a aplicar las proporciones y tasas de este último agregado a la población urbana total del interior. Estos resultados, sumados a los del Gran Buenos Aires, permiten obtener cifras nacionales de las diferentes categorías ocupacionales.

A partir del año 2010, el INDEC puso en marcha la EAHU (Encuesta Anual de Hogares Urbanos). La misma se realiza una vez al año (3° trimestre) y releva información a nivel del total de población urbana del país. Sin embargo, por contar hasta el momento con una sola base de datos (3° trimestre de 2010) los resultados de la misma no son publicados en esta sección. Es importante destacar que las estimaciones de la población total urbana que se incluyen en esta sección y que se elaboran a partir de la EPH presentan resultados similares a los que arroja la EAHU. En el futuro, cuando estén disponibles más mediciones de la EAHU, los resultados serán incorporados a esta sección.

### *Principales indicadores*

**Población económicamente activa (PEA):** la integran las personas que tienen una ocupación o que sin tenerla la están buscando activamente. Está compuesta por la población ocupada más la población desocupada.

**Población ocupada:** conjunto de personas que en la semana de referencia declara haber trabajado como mínimo una hora (en una actividad económica). El criterio de una hora trabajada, además de preservar la comparabilidad internacional, permite captar las múltiples ocupaciones informales y/o de baja intensidad que realiza la población.

**Población desocupada:** se refiere a personas que, no teniendo ocupación, buscan

activamente trabajo en la semana de referencia de la encuesta.

**Población subocupada (o subocupación horaria):** se refiere a los ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales, que desean trabajar más horas y se encuentran disponibles para hacerlo.

**Empleo no registrado:** se refiere a los trabajadores de 18 años y más en relación de dependencia a los cuales no se les efectúan descuentos por aportes jubilatorios.

**Tasa de actividad:** relación entre la PEA y la población total.

**Tasa de empleo:** relación entre la población ocupada y la población total.

**Tasa de desocupación:** relación entre la población desocupada y la PEA.

**Tasa de subocupación horaria:** relación entre la población subocupada y la población económicamente activa.

**Tasa de empleo no registrado de 18 años y más:** relación entre el empleo no registrado y el total de los asalariados de 18 años y más. De acuerdo a la Ley Nacional del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (Ley 24.241), son los asalariados mayores de 18 años los que se encuentran obligados a realizar aportes a la seguridad social (Artículo 2). Por lo tanto, para el cálculo de la tasa de empleo no registrado se siguen los criterios metodológicos definidos por el INDEC con la única excepción de que en este caso se considera únicamente a los asalariados mayores de 18 años.

### ***Encuesta de Indicadores Laborales - EIL***

La EIL, llevada a cabo por el MTEySS, se releva en empresas privadas con 10 o más trabajadores registrados en el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA). Comprende a todo el personal que trabaja en la empresa bajo cualquier modalidad de contratación; personas empleadas a tiempo completo y a tiempo parcial; excluye a los propietarios que trabajan y a los trabajadores familiares no remunerados.

La cobertura sectorial de la encuesta comprende todas las ramas de actividad, con excepción de las actividades primarias.

### ***Cobertura geográfica***

En la actualidad, la EIL releva los siguientes ocho centros urbanos: Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Mendoza, Gran Rosario, Gran Tucumán, Gran Santa Fe, Gran Paraná y Gran Resistencia; los mismos fueron incorporados progresivamente a los indicadores de evolución del empleo correspondientes al total de aglomerados relevados. A continuación, se identifican los períodos en los que los aglomerados relevados se fueron sumando a los indicadores de empleo publicados por la EIL:

-Desde agosto de 2001, Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Mendoza y Gran Rosario.

-Desde enero de 2011, se sumaron a los aglomerados anteriores, Gran Tucumán, Gran Santa Fe y Gran Resistencia.

-Desde abril de 2011, se incorporó Gran Paraná.

Cabe señalar que se ha mostrado que la incorporación de los cinco nuevos aglomerados a los cuatro que se consideraban desde 2001, no introduce cambios significativos en el nivel, ni en el comportamiento de los indicadores laborales referentes al universo relevado por EIL en su conjunto.

De los ocho aglomerados relevados por la EIL, sólo se presentan en esta tabla, los cuatro centros urbanos más grandes en términos de cantidad de trabajadores registrados del sector privado.

### ***Principales indicadores***

**Tasa de entrada:** relación porcentual entre la cantidad de altas registradas durante el mes y la cantidad de ocupados a fin del mes anterior.

**Tasa de salida:** relación porcentual entre la cantidad de bajas registradas durante el mes y la cantidad de ocupados a fin del mes anterior.

**Tasa de rotación:** promedio simple entre la tasa de entrada y la de salida.

**Puestos vacantes:** puestos de trabajo que las empresas buscan activamente cubrir. La inclusión del tema de demanda laboral tiene por objetivo proveer información que contribuya al funcionamiento de los servicios de intermediación laboral.

### ***Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - OEDE***

Es un sistema de información que permite el monitoreo permanente de la demografía de empresas y del empleo asalariado registrado privado. El sistema es administrado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, y desarrollado a partir de registros administrativos.

La fuente de datos del Observatorio son las bases del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), que exige a las empresas declarar mensualmente la totalidad del personal que tienen en relación de dependencia para el pago de los aportes y contribuciones patronales. La unidad de análisis es la empresa, definida como una unidad legal independiente e identificada por su Código Único de Identificación Tributaria (CUIT).

El grado de desagregación alcanzado y la frecuencia con que se actualiza la información permiten el tratamiento de series longitudinales que registran la evolución del empleo al nivel de cada empresa. La construcción de esta base longitudinal involucra varios procesos cuyo objetivo final es el de consolidar, a partir del registro administrativo, un sistema de información estadístico.

#### *Cobertura geográfica*

El sistema contiene información de todo el país y la cobertura de la base incluye a todas las ramas de la actividad económica privada. Quedan excluidos del registro los trabajadores del sector público, el servicio doméstico, los asalariados no registrados y los trabajadores por cuenta propia, patrones y trabajo familiar.

#### *Definición de tamaño de empresas*

La estratificación por tamaño se realiza a partir del empleo promedio histórico de las empresas, medido en el período de análisis. Los rangos de empleo utilizados en cada estrato de tamaño varían según rama de actividad, atendiendo a diferencias sectoriales en la productividad media del trabajo y a las pautas establecidas por el país para la aplicación de políticas orientadas a la pequeña y mediana empresa. Estos tramos se determinaron a partir del nivel de ventas de las empresas definido por la SEPyme

en la Resolución 24/2001 que establece el nivel máximo de ventas para cada categoría de empresa (micro, pequeña, mediana y gran empresa) según el sector en el que desarrollan su actividad.

El tamaño es una característica de la empresa en su conjunto y no de cada local de cada empresa. Es decir, que cada empresa y por ende la cantidad de ocupados que emplea, es clasificada en los estratos de tamaño, según el empleo total de la firma.

Los rangos de empleo utilizados en cada estrato de tamaño varían según rama de actividad, atendiendo a diferencias sectoriales en la productividad media del trabajo y a las pautas por el país establecidas para la aplicación de políticas orientadas a la pequeña y mediana empresa.

#### *Principales definiciones*

**Empresas que abren:** son empresas que inician actividades durante el período de referencia. Se identifica el inicio de actividades de una firma, a partir del ingreso al padrón de empleadores de AFIP y de la fecha de las primeras declaraciones de personal ocupado de las nuevas firmas.

**Empresas que expanden su dotación de empleo:** son empresas que habiendo iniciado actividades en un período anterior, presentan una variación positiva en el empleo entre el trimestre de referencia e igual trimestre del año anterior.

**Empresas que cierran:** se definen a partir de un criterio empírico, que considera cerradas (dadas de baja) a aquellas empresas que no declararon personal ocupado en los últimos seis meses. Para poder medir el impacto de los cierres en los flujos de empleo, se considera que el momento en que se produce el cierre de la empresa es el primer período de empleo nulo.

**Empresas que contraen su dotación de empleo:** son empresas que presentan una variación negativa en el empleo entre el trimestre de referencia e igual trimestre del año anterior y que no cierran en el período. En forma transitoria, algunas de estas empresas podrían registrar empleo nulo, sin que esto implique el cierre de la firma.

**Empresas que mantienen su empleo estable:** no todas las empresas cambian el nivel de empleo. Estas empresas se consideran al momento de estimar el nivel de empleo total, pero no aportan a los niveles de creación y destrucción bruta de empleo.

**Creación bruta de empleo:** es la suma del aumento en el empleo originado en las empresas que abren y en las empresas que expanden sus dotaciones.

**Destrucción bruta de empleo:** incluye el empleo destruido tanto por las empresas que cierran como por las que contraen sus dotaciones de personal.

**Cambio neto del empleo en las empresas que atraviesan cambios en la propiedad:** es la variación del empleo que registra para el consolidado de empresas que atraviesan procesos de cambios en la propiedad. Como se ha mencionado, en estos casos, no se pueden medir los flujos de creación y de destrucción neta de puestos (hay “transferencias” de puestos de trabajo).

**Variación neta del empleo:** es la diferencia entre la creación bruta y la destrucción bruta, más el cambio neto del empleo de las empresas que atraviesan cambios en la propiedad.

**Cambio en el empleo en períodos anuales, medidos entre trimestres móviles:** el cambio en el empleo se mide a partir de la diferencia del trimestre de referencia e igual trimestre del año anterior. Esto responde a la necesidad de sortear el componente estacional que tienen las series de empleo trimestrales.

## ■ Ingresos y salarios

Los cuadros presentados en esta sección han sido elaborados con datos de tres fuentes de información distintas: Encuesta Permanente de Hogares (EPH), Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) y Convenios y Acuerdos homologados.

### *Principales definiciones*

**Ingreso medio de la ocupación principal - EPH:** los datos corresponden a la declaración del total de ocupados sobre sus ingresos

mensuales, se excluye a los beneficiarios de planes de empleo que realizan contraprestación laboral. En este caso, sólo se consideraron los ocupados plenos, aquellos que trabajaron más de 35 horas en la semana de referencia.

**Remuneración promedio de los asalariados registrados - SIPA:** Remuneración declarada por la empresa (previa a las deducciones por cargas sociales) para cada mes. No refleja la influencia del sueldo anual complementario ni de adicionales con periodicidad no mensual (bonificación por vacaciones, premios, becas). Para el cálculo de la remuneración normal y permanente se desestacionalizó la información original de remuneraciones utilizando el método X12-ARIMA, obteniendo una serie de remuneraciones con el componente estacional distribuido a lo largo del año. Posteriormente se neteó el valor de los componentes estacionales utilizando el factor de estacionalidad promedio de los meses de agosto. Se presentan dos series (i) la desestacionalizada, y (ii) la serie de tendencia ciclo donde, además de excluir el componente estacional, excluye el componente irregular.

**Salario conformado promedio de convenio - Convenios y Acuerdos homologados:** está compuesto por los salarios básicos, los adicionales estipulados y los aumentos por Decreto del Poder Ejecutivo, en caso de que no estuvieran incorporados a los salarios de convenio o ya hubieran sido absorbidos por aumento.

**Salario básico de convenio - Convenios y Acuerdos homologados:** Es el salario mínimo que percibe un trabajador sin antigüedad que cumple una jornada normal de trabajo, según lo establece el convenio colectivo de trabajo, durante el mes considerado, sin contemplar los adicionales, para la categoría seleccionada.

### **Programas de empleo y capacitación**

A continuación se explicitan los principales programas de empleo y capacitación incluidos en las tablas de la presente sección.

#### *Programas de empleo*

En la actualidad los programas que tienen la mayor cantidad de beneficiarios son el

Programa de Empleo Comunitario, el Seguro de Capacitación y Empleo, el Programa Jóvenes con Más y Mejor Trabajo.

### *Programas de Capacitación*

Las acciones de capacitación impulsadas por el MTEySS se dividen en programas de Formación profesional y de Terminalidad educativa.

El componente de Terminalidad Educativa, corresponde a acciones en el marco de acuerdos de la Secretaría de Empleo con las jurisdicciones educativas provinciales, destinadas a Jóvenes, Jefes de Hogar Desocupados, participantes del Seguro de Capacitación y Empleo y otros grupos de desocupados especificados en cada caso. Se cuantifican las personas incorporadas en acciones de terminalidad y que a fin del ciclo lectivo permanecían asignados al proyecto, esto implica que se excluyeron a aquellos beneficiarios que abandonaron el ciclo escolar.

El componente de Formación Profesional se implementa en el marco del Programa Sectorial de Calificación, Acuerdos Territoriales de nivel municipal y Acuerdos con las Jurisdicciones Educativas Provinciales. Se cuantifica a la totalidad de los beneficiarios que participaron y finalizaron los distintos cursos de capacitación.

### *Negociación colectiva*

#### *Principales definiciones*

**Ritmo negocial:** La información de base utilizada proviene de los convenios y acuerdos homologados. La lista de los mismos fue facilitada por la Dirección Nacional de Relaciones del Trabajo y los antecedentes fueron consistentes con la misma.

**Personal comprendido:** Estimaciones basadas en un procesamiento especial de datos actualizados del SIJP, cruzando la información de rama de actividad y obra social, y otros antecedentes.

### *Plan Nacional de Regularización del Trabajo*

El Plan Nacional de Regularización del Trabajo es una acción conjunta entre el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, la Administración Federal de Ingresos

Públicos (AFIP) y las autoridades laborales de los gobiernos provinciales con intervención del Consejo Federal del Trabajo. Se trata de un plan sistemático y permanente con alcance en todo el territorio nacional. Con el PNRT, el Gobierno Nacional procura combatir el trabajo no registrado; verificar el cumplimiento de la normativa en defensa de los derechos fundamentales del trabajo y la debida protección social; alcanzar una mayor eficiencia en la detección y corrección de los incumplimientos de la normativa laboral y la seguridad social; lograr que los empleadores regularicen en forma voluntaria su situación e incorporen a sus trabajadores al sistema de seguridad social; e implementar una enfática acción concientizadora de los beneficios del trabajo decente y legal.

#### *Principales definiciones*

**Establecimientos relevados:** cantidad de establecimientos relevados. La unidad de relevamiento es el local, no la empresa.

**Trabajadores relevados:** cantidad de trabajadores que se encontraban trabajando en el momento de la inspección y que pudieron ser relevados.

**Trabajadores verificados en Seguridad Social:** trabajadores relevados cuya situación registral fue contrastada mediante consulta a las bases de datos de la AFIP y de la ANSES.

**Trabajadores no registrados en el momento de la inspección:** trabajadores que no fueron declarados conforme a la legislación vigente en el momento de la inspección.

**Porcentaje de trabajadores no registrados:** es la relación entre la cantidad de trabajadores no registrados al momento de la inspección y la cantidad de trabajadores verificados en Seguridad Social.

**Trabajadores regularizados en el corto plazo:** cantidad de trabajadores regularizados en el corto plazo como consecuencia de la acción inspectiva. No están incluidas regularizaciones posteriores luego de que las actuaciones del MTEySS fueron derivadas AFIP.

**Tasa de Regularización:** es el porcentaje de trabajadores que al momento de la fiscalización no contaban con la Clave de Alta Temprana y les regularizaron esta situación por efecto

de la acción inspectiva, es decir, antes de la audiencia de descargo.

## ■ Seguridad Social

### *Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA)*

Comprende a todas las personas físicas mayores de 18 años que se desempeñen en relación de dependencia en la actividad pública o privada, o ejerzan actividades en forma autónoma. Están excluidos del sistema el personal militar de las fuerzas armadas, las fuerzas de seguridad, personal policial y los menores de 18 años. Al momento en que la ley entró en vigencia, no quedaron incluidas en el SIPA las cajas de los empleados públicos provinciales y municipales, así como tampoco se incorporaron los convenios de corresponsabilidad gremial.

En la actualidad, algunas cajas provinciales han efectivizado su pase al sistema nacional (Instituto Municipal de Previsión Social de la Ciudad de Buenos Aires y las provincias de Santiago del Estero, Catamarca, Salta, Mendoza, San Juan, La Rioja, Río Negro, Jujuy, San Luis y Tucumán).

### *Principales definiciones*

**Afiliados:** son todos los sujetos incorporados al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA).

**Aportantes:** incluye a los trabajadores en relación de dependencia que están consignados en una declaración jurada procesada en el mes analizado y a los trabajadores autónomos que realizaron un pago en dicho lapso.

**Beneficios:** son las prestaciones pagadas por ANSES en concepto de jubilación ordinaria, jubilación por edad avanzada, pensión por fallecimiento, subsidio a la pobreza (Decretos N°2.627/92 y N° 1.524/94), retiro por invalidez.

También incluye las siguientes cajas provinciales: IMPS, Catamarca, Jujuy, La Rioja, Mendoza, Río Negro, Salta, San Juan, San Luis, Santiago del Estero, Tucumán y Municipalidad de Tucumán. No incluye repagos, pensiones no contributivas y pensiones coparticipables.

## ■ Riesgos del trabajo

### *Principales definiciones*

**Empleadores asegurados / afiliados:** Son los empleadores que, identificados de forma unívoca por su CUIT, se encuentran cubiertos por el Sistema de la Ley sobre Riesgos del Trabajo (LRT) debido a que suscribieron un contrato con una Aseguradora de Riesgos del Trabajo (ART) o porque están incluidos en la opción del autoseguro.

**Trabajadores cubiertos:** Se consideran trabajadores cubiertos a aquellos incluidos por los empleadores afiliados en las declaraciones juradas que presentan mensualmente a la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) cuando se encuentran dentro del Sistema Único de la Seguridad Social y a través de las notificaciones de las ART en el caso de que no pertenezcan a este sistema.

**Accidente de trabajo:** Es un acontecimiento súbito y violento ocurrido por el hecho o en ocasión del trabajo, o en el trayecto entre el domicilio del trabajador y el lugar de trabajo -in itinere.

**Enfermedad profesional:** Son tipificadas como enfermedades profesionales (EP) aquellas donde el trabajo es la causa necesaria o es un factor que contribuye como causa de la enfermedad. También se considera como EP cuando el trabajo es el desencadenante de la aparición y/o agravante de una patología. A los fines del presente trabajo se consideran "enfermedades profesionales" a las que están incluidas en el Listado de Enfermedades Profesionales.

**Reagravación:** los fines del registro de accidentabilidad, se considera reagravación al reingreso de un accidente / enfermedad profesional previamente notificado.

**Accidentabilidad:** Es la frecuencia o índice de accidentes laborales o enfermedades profesionales.

**Trabajador damnificado:** Es todo trabajador asegurado que sufrió un Accidente de Trabajo o Enfermedad Profesional por el hecho o en ocasión del trabajo, incluyendo los accidentes de trabajo "in itinere".

**Jornadas no trabajadas:** Se consideran jornadas no trabajadas al período (días hábiles y no hábiles) transcurrido entre la fecha del

accidente o la declaración de la primera manifestación invalidante de la enfermedad profesional, y la fecha de la finalización de la Incapacidad Laboral Temporal (ILT), sin considerarse estas dos fechas.

**Días con baja laboral:** Se consideran días con baja laboral a las jornadas no trabajadas por el damnificado dentro del período de Incapacidad Laboral Temporal (ILT).

**Índices:** Se desarrollan los índices para establecer comparaciones de forma directa entre categorías de una misma variable. Los índices que se presentan son los recomendados e indicados por la XIII Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) recomienda que el cálculo de los índices sólo considere los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales con baja laboral.

**Índice de incidencia:** Expresa la cantidad de trabajadores damnificados por el hecho o en ocasión del trabajo en un período de 1 (un) año, por cada mil trabajadores cubiertos:

**Índice de gravedad:** Los índices de gravedad calculados son dos, no excluyentes, pero sí complementarios.

**Índice de pérdida:** El índice de pérdida refleja la cantidad de jornadas no trabajadas en el año, por cada mil trabajadores cubiertos:

**Duración media de las bajas:** La duración media de las bajas indica la cantidad de jornadas no trabajadas en promedio, por cada trabajador damnificado, incluyendo solamente aquellos con baja laboral:

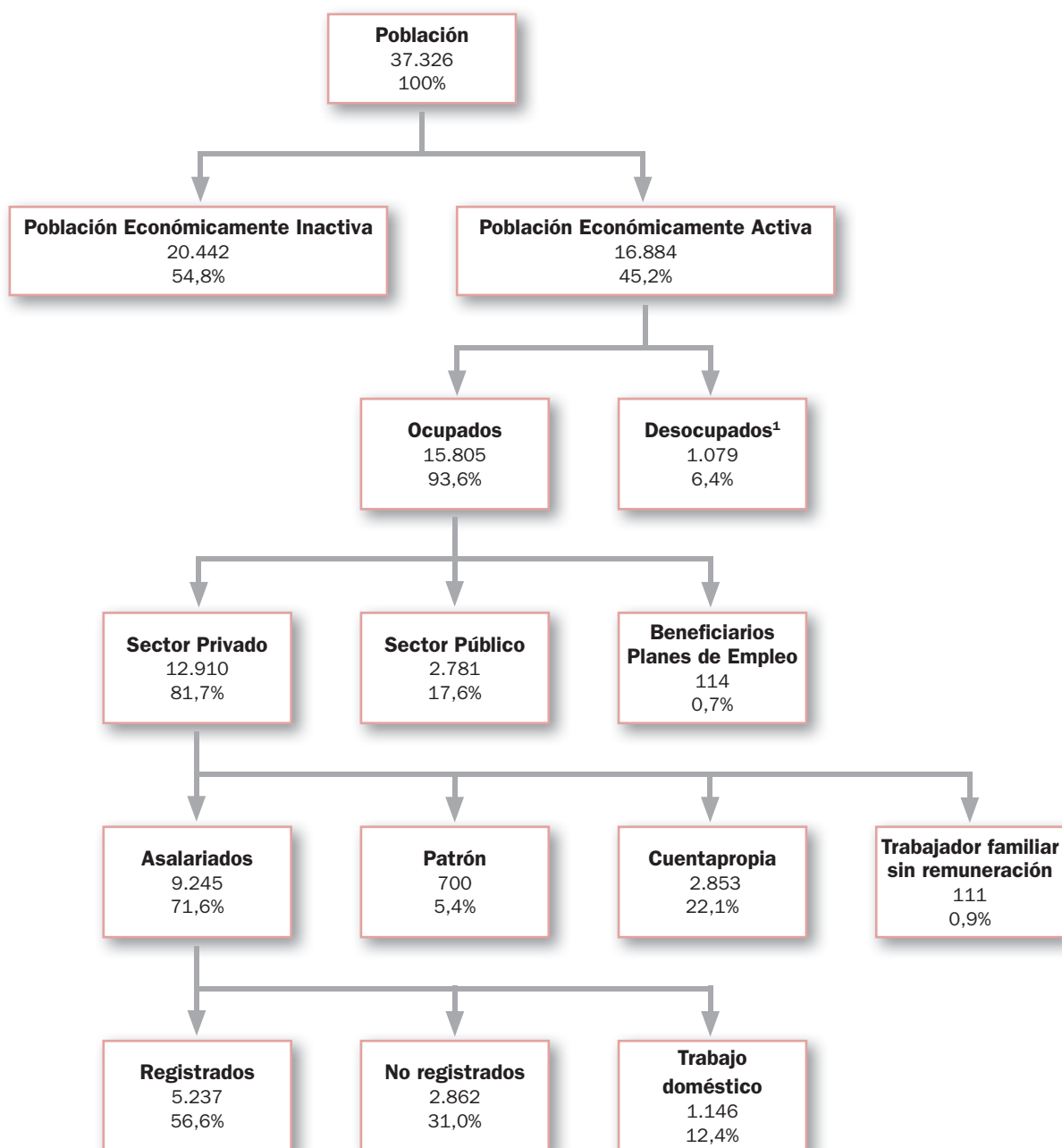
**Índice de incidencia en fallecidos:** Expresa la cantidad de trabajadores damnificados que fallecen por el hecho o en ocasión del trabajo en un período de un año, por cada un millón de trabajadores cubiertos.

## Diagrama

### Mercado de trabajo - EPH

#### Situación ocupacional de la población urbana total 1

4° Trimestre 2011 - En miles de personas



**Notas:**

1. La cantidad de desocupados se encuentra aquí expandida al total urbano, por ello el porcentaje en relación a la Población Económicamente Activa, mostrada en el diagrama, no es equivalente a la tasa de desocupación publicada por el INDEC.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).



**Tabla 1**  
Mercado de trabajo - EPH

Evolución de la situación ocupacional <sup>1</sup>				
	Actividad	Tasas (Total de aglomerados relevados)		
		Empleo	Desocupación	Subocupación
3° Trim 03	46,3	38,8	16,1	16,5
4° Trim 03	46,3	39,7	14,4	16,2
1° Trim 04	46,1	39,6	14,3	15,4
2° Trim 04	46,7	39,9	14,7	15,1
3° Trim 04	46,7	40,6	13,1	15,0
4° Trim 04	46,5	40,9	12,0	14,1
1° Trim 05	46,1	40,1	12,9	12,5
2° Trim 05	46,0	40,5	12,0	12,8
3° Trim 05	46,7	41,5	11,1	13,0
4° Trim 05	46,5	41,8	10,0	11,8
1° Trim 06	46,4	41,2	11,3	11,0
2° Trim 06	47,0	42,1	10,3	12,1
3° Trim 06	46,7	42,0	10,1	10,9
4° Trim 06	46,4	42,4	8,6	10,7
1° Trim 07	46,6	42,1	9,7	9,3
2° Trim 07	46,4	42,5	8,3	10,0
3° Trim 07 <sup>2</sup>	...	...	...	...
4° Trim 07	45,6	42,2	7,5	9,1
1° Trim 08	45,8	42,0	8,3	8,3
2° Trim 08	45,8	42,2	8,0	8,7
3° Trim 08	45,5	42,0	7,8	9,4
4° Trim 08	46,2	42,8	7,3	9,1
1° Trim 09	46,5	42,6	8,4	9,0
2° Trim 09	46,3	42,3	8,7	10,5
3° Trim 09	46,1	41,9	9,1	10,6
4° Trim 09	46,3	42,4	8,4	10,3
1° Trim 10	46,0	42,2	8,3	9,2
2° Trim 10	46,1	42,5	7,9	9,9
3° Trim 10	45,9	42,5	7,5	8,8
4° Trim 10	45,8	42,4	7,3	8,4
1° Trim 11	45,8	42,4	7,4	8,2
2° Trim 11	46,6	43,2	7,3	8,4
3° Trim 11	46,7	43,4	7,2	8,8
4° Trim 11	46,1	43,0	6,7	8,5
1° Trim 12	45,5	42,3	7,1	7,4
<b>Var. 1° Trim.12 / 1° Trim.11</b>				
Absoluta	-0,3	-0,1	-0,3	-0,8
Relativa	-0,7%	-0,2%	-4,1%	-9,8%

## Notas:

1. Las series presentadas surgen del procesamiento de las bases de datos de la Encuesta Permanente de Hogares, publicadas por el INDEC, a partir del 3° trimestre de 2009. Dichas bases tienen una nueva metodología de calibración, y por lo tanto algunos valores no coinciden con datos publicados con anterioridad. Las series presentadas están construidas con bases de datos que se encuentran elaboradas con la misma metodología, lo que asegura una correcta interpretación de los mismos.
2. No se presenta la información correspondiente al 3° trimestre de 2007 debido a que en dicho trimestre no se relevaron algunos de los principales aglomerados de la EPH (GBA, Mar del Plata, Bahía Blanca y Gran La Plata).

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 1 (continuación)**  
Mercado de trabajo - EPH

Evolución de la situación ocupacional <sup>1</sup>				
	Población total	Población (Total urbano - en miles de personas)		
		PEA	Ocupados	Desocupados
3° Trim 03	33.845	15.327	12.933	2.394
4° Trim 03	33.945	15.453	13.289	2.165
1° Trim 04	34.045	15.447	13.258	2.188
2° Trim 04	34.141	15.627	13.408	2.219
3° Trim 04	34.242	15.633	13.641	1.992
4° Trim 04	34.343	15.609	13.797	1.812
1° Trim 05	34.445	15.541	13.627	1.914
2° Trim 05	34.544	15.581	13.801	1.780
3° Trim 05	34.647	15.833	14.141	1.692
4° Trim 05	34.751	15.855	14.325	1.530
1° Trim 06	34.855	15.823	14.100	1.723
2° Trim 06	34.956	16.054	14.454	1.601
3° Trim 06	35.061	16.067	14.511	1.556
4° Trim 06	35.166	16.031	14.715	1.317
1° Trim 07	35.270	16.099	14.614	1.484
2° Trim 07	35.373	16.060	14.755	1.305
3° Trim 07 2	35.480	...	...	...
4° Trim 07	35.588	15.981	14.795	1.186
1° Trim 08	35.690	16.107	14.807	1.300
2° Trim 08	35.796	16.162	14.903	1.259
3° Trim 08	35.905	16.100	14.888	1.212
4° Trim 08	36.014	16.348	15.181	1.167
1° Trim 09	36.116	16.471	15.105	1.367
2° Trim 09	36.225	16.464	15.031	1.434
3° Trim 09	36.336	16.429	14.983	1.446
4° Trim 09	36.446	16.531	15.192	1.340
1° Trim 10	36.547	16.536	15.179	1.357
2° Trim 10	36.658	16.567	15.287	1.280
3° Trim 10	36.772	16.526	15.344	1.181
4° Trim 10	36.883	16.536	15.378	1.159
1° Trim 11	36.983	16.664	15.461	1.203
2° Trim 11	37.098	16.978	15.762	1.216
3° Trim 11	37.213	17.076	15.872	1.204
4° Trim 11	37.326	16.884	15.805	1.079
1° Trim 12	37.425	16.817	15.640	1.177
<b>Var. 1° Trim.12 / 1° Trim.11</b>				
Absoluta	441,9	152,2	178,4	-26,2
Relativa	1,2%	0,9%	1,2%	-2,2%

## Notas:

1. Las series presentadas surgen del procesamiento de las bases de datos de la Encuesta Permanente de Hogares, publicadas por el INDEC, a partir del 3° trimestre de 2009. Dichas bases tienen una nueva metodología de calibración, y por lo tanto algunos valores no coinciden con datos publicados con anterioridad. Las series presentadas están construidas con bases de datos que se encuentran elaboradas con la misma metodología, lo que asegura una correcta interpretación de los mismos.
2. No se presenta la información correspondiente al 3° trimestre de 2007 debido a que en dicho trimestre no se relevaron algunos de los principales aglomerados de la EPH (GBA, Mar del Plata, Bahía Blanca y Gran La Plata).

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 2**  
Mercado de trabajo - EPH

Principales indicadores por aglomerado					
1° trimestre de 2012					
	Tasa de actividad	Tasa de empleo	Tasa de desempleo	Tasa de subempleo	Tasa de empleo no registrado <sup>1</sup>
<b>Total 31 aglomerados</b>	<b>45,5</b>	<b>42,3</b>	<b>7,1</b>	<b>7,4</b>	<b>32,8</b>
Región Gran Buenos Aires	47,2	43,6	7,5	8,6	32,0
Ciudad de Buenos Aires	52,3	50,1	4,1	6,1	22,9
Partidos del Conurbano	45,7	41,7	8,7	9,4	35,2
Gran Mendoza	43,4	41,4	4,7	6,5	34,0
Gran San Juan	39,0	37,0	4,9	3,5	39,8
San Luis y El Chorrillo	39,8	39,1	1,9	1,4	36,0
Corrientes	42,7	41,2	3,6	0,3	43,0
Formosa	34,5	33,9	1,8	2,8	36,9
Gran Resistencia	34,4	33,7	1,9	0,7	39,2
Posadas	38,0	37,3	1,8	2,4	38,2
Gran Catamarca	41,7	38,0	8,9	5,8	32,0
S.M. Tucumán y Tafí Viejo	44,0	42,0	4,5	5,3	42,0
S.S. de Jujuy	42,5	39,3	7,6	5,4	43,2
La Rioja	42,0	39,7	5,3	4,9	35,6
Salta	42,4	37,7	11,0	6,1	42,0
Santiago del Estero y La Banda	39,2	36,3	7,3	11,4	47,0
Bahía Blanca	47,4	44,7	5,7	4,1	29,4
Concordia	37,9	35,7	5,9	7,8	36,4
Gran Córdoba	46,2	41,8	9,4	10,1	33,8
Gran La Plata	45,1	42,9	4,8	4,9	26,1
Gran Rosario	47,7	43,1	9,8	7,5	30,6
Paraná	45,1	41,3	8,5	9,5	29,2
Santa Fe y Santo Tomé	44,9	41,9	6,6	8,7	30,8
Mar del Plata y Batán	47,8	44,0	8,1	7,0	36,1
Río Cuarto	46,3	44,1	4,8	2,5	36,6
Santa Rosa y Toay	44,7	44,0	1,7	2,2	21,7
San Nicolás y Villa Constitución	42,0	37,7	10,1	3,9	27,8
Comodoro Rivadavia y Rada Tilly	44,0	42,5	3,4	2,3	16,5
Neuquén y Plottier	44,7	41,6	7,1	5,4	24,3
Río Gallegos	48,4	46,5	3,9	1,6	18,3
Ushuaia y Río Grande	44,4	41,1	7,5	1,5	9,8
Rawson y Trelew	46,3	43,3	6,5	4,2	25,4
Viedma y Carmen de Patagones	41,8	38,9	7,0	2,4	24,3

Nota:

1. Tasa de empleo no registrado de 14 años y más: relación entre el empleo no registrado y el total de los asalariados de 14 años y más. La tasa de empleo no registrado se calculada siguiendo los criterios metodológicos del INDEC, tal como es presentada en el informe trimestral "Indicadores socioeconómicos", bajo la denominación "Asalariados sin descuento jubilatorio".

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC)

**Tabla 3**  
Mercado de trabajo - EPH

Tasa de actividad según sexo, grupos de edad, posición en el hogar y nivel educativo								
	Total de aglomerados relevados							
	1° Trím 10	2° Trím 10	3° Trím 10	4° Trím 10	1° Trím 11	2° Trím 11	3° Trím 11	4° Trím 11
<b>Total</b>	46,0	46,1	45,9	45,7	45,7	46,6	46,7	46,1
<b>Sexo</b>								
Varones	55,1	55,4	55,1	55,4	55,2	55,6	55,8	55,4
Mujeres	37,6	37,5	37,4	36,8	36,7	38,1	38,2	37,3
<b>Edad</b>								
Hasta 24 años	17,4	17,5	17,1	17,3	16,8	17,8	17,2	16,7
Entre 25 y 34 años	80,0	81,2	80,4	79,9	79,3	80,6	80,5	79,3
Entre 35 y 49 años	81,7	81,4	81,2	81,4	81,6	81,9	83,2	82,6
Entre 50 y 59 años	73,9	72,4	73,1	74,3	74,7	75,7	75,7	74,8
60 años y más	25,5	26,3	26,5	25,7	25,6	25,5	26,9	26,6
<b>Posición en el hogar</b>								
Jefe	70,4	70,7	70,7	71,0	70,9	71,3	71,8	71,4
Cónyuge	53,5	52,4	52,2	52,3	53,1	53,5	54,6	53,5
Hijo	28,1	28,5	27,8	27,2	26,6	27,7	27,2	26,7
Otros	29,9	29,4	30,3	30,4	29,5	29,8	31,4	29,2
<b>Nivel educativo</b>								
Hasta primario incompleto	8,6	8,9	10,9	10,3	10,0	9,7	9,9	9,5
Primario completo	54,3	54,6	53,2	54,0	52,7	53,9	54,9	53,6
Secundario incompleto	40,6	41,1	45,2	44,0	43,8	46,0	44,6	43,9
Secundario completo	69,6	69,5	70,5	69,1	68,6	70,4	71,9	69,8
Terc/univ incompleto	60,2	61,6	61,7	62,2	62,3	60,7	61,5	61,3
Terc/univ completo	83,7	84,5	83,1	84,1	83,4	84,6	84,0	82,8

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 4**  
Mercado de trabajo - EPH

<b>Población económicamente activa según sexo, grupos de edad, posición en el hogar y nivel educativo</b>								
<b>Total urbano (En miles de personas)</b>								
	<b>1° Trim 10</b>	<b>2° Trim 10</b>	<b>3° Trim 10</b>	<b>4° Trim 10</b>	<b>1° Trim 11</b>	<b>2° Trim 11</b>	<b>3° Trim 11</b>	<b>4° Trim 11</b>
<b>Total</b>	<b>16.536</b>	<b>16.567</b>	<b>16.526</b>	<b>16.536</b>	<b>16.664</b>	<b>16.978</b>	<b>17.076</b>	<b>16.884</b>
<b>Sexo</b>								
Varones	9.510	9.566	9.529	9.614	9.792	9.851	9.878	9.848
Mujeres	7.026	7.001	6.996	6.923	6.872	7.127	7.197	7.036
<b>Edad</b>								
Hasta 24 años	2.544	2.529	2.468	2.536	2.478	2.614	2.547	2.464
Entre 25 y 34 años	4.593	4.667	4.635	4.597	4.628	4.657	4.688	4.587
Entre 35 y 49 años	5.487	5.477	5.483	5.456	5.567	5.684	5.745	5.787
Entre 50 y 59 años	2.594	2.553	2.591	2.624	2.646	2.691	2.670	2.646
60 años y más	1.318	1.342	1.349	1.323	1.345	1.332	1.426	1.401
<b>Posición en el hogar</b>								
Jefe	7.879	7.916	7.937	7.993	8.104	8.223	8.274	8.316
Cónyuge	3.509	3.499	3.473	3.456	3.577	3.637	3.688	3.607
Hijo	4.007	4.027	3.953	3.969	3.876	3.980	3.931	3.893
Otros	1.141	1.125	1.163	1.119	1.107	1.138	1.183	1.068
<b>Nivel educativo</b>								
Hasta primario incompleto	856	860	866	826	834	828	843	808
Primario completo	3.109	3.015	2.937	3.047	3.038	3.033	3.032	2.988
Secundario incompleto	2.873	2.923	2.920	2.816	2.854	3.066	3.075	2.964
Secundario completo	3.995	3.940	4.054	4.087	4.124	4.148	4.133	4.215
Terc/univ incompleto	2.330	2.414	2.388	2.351	2.443	2.377	2.432	2.394
Terc/univ completo	3.373	3.415	3.360	3.409	3.373	3.525	3.561	3.516

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 5**  
Mercado de trabajo - EPH

Tasa de empleo según sexo, grupos de edad, posición en el hogar y nivel educativo								
	Total de aglomerados relevados							
	1° Trím 10	2° Trím 10	3° Trím 10	4° Trím 10	1° Trím 11	2° Trím 11	3° Trím 11	4° Trím 11
<b>Total</b>	42,2	42,5	42,5	42,4	42,3	43,2	43,4	43,0
<b>Sexo</b>								
Varones	51,3	51,5	51,4	52,0	51,6	52,0	52,3	52,3
Mujeres	33,8	34,1	34,2	33,6	33,6	34,8	35,0	34,2
<b>Edad</b>								
Hasta 24 años	14,0	14,2	13,7	14,1	13,7	14,6	13,8	13,6
Entre 25 y 34 años	74,0	74,4	75,4	74,3	73,0	74,8	74,7	74,5
Entre 35 y 49 años	77,0	77,3	77,3	78,0	77,9	77,9	79,8	79,5
Entre 50 y 59 años	70,2	69,3	70,3	71,1	71,9	72,4	72,3	71,4
60 años y más	23,9	25,3	25,0	24,6	24,5	24,5	26,2	25,4
<b>Posición en el hogar</b>								
Jefe	67,0	67,6	67,7	68,1	68,2	68,4	68,9	69,0
Cónyuge	49,2	49,3	49,4	49,3	49,8	50,3	51,7	50,6
Hijo	24,0	24,1	23,7	23,3	22,6	23,8	23,2	23,0
Otros	26,5	26,0	26,8	27,1	26,3	26,1	28,2	26,2
<b>Nivel educativo</b>								
Hasta primario incompleto	7,9	8,3	10,0	9,6	9,1	9,1	9,3	8,8
Primario completo	50,1	50,6	50,2	50,7	49,4	49,7	51,8	50,6
Secundario incompleto	35,7	36,9	40,1	39,6	39,7	41,2	40,0	39,6
Secundario completo	63,3	63,4	65,1	63,6	62,9	65,5	66,5	64,8
Terc/univ incompleto	53,9	54,8	55,5	56,2	56,3	54,9	54,6	56,3
Terc/univ completo	81,0	81,8	80,9	81,5	81,0	82,0	81,6	80,4

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 6**  
Mercado de trabajo - EPH

Población ocupada según sexo, grupos de edad, posición en el hogar, nivel educativo, categoría ocupacional, ramas de actividad, tamaño del establecimiento, calificación de la tarea y horas trabajadas								
Total urbano (En miles de personas)								
	1° Trim 10	2° Trim 10	3° Trim 10	4° Trim 10	1° Trim 11	2° Trim 11	3° Trim 11	4° Trim 11
<b>Total</b>	15.179	15.287	15.344	15.378	15.461	15.762	15.872	15.805
<b>Sexo</b>								
Varones	8.841	8.906	8.911	9.032	9.172	9.232	9.292	9.310
Mujeres	6.338	6.381	6.433	6.345	6.289	6.530	6.579	6.495
<b>Edad</b>								
Hasta 24 años	2.045	2.049	1.993	2.077	2.025	2.147	2.063	2.028
Entre 25 y 34 años	4.231	4.286	4.347	4.277	4.271	4.321	4.349	4.316
Entre 35 y 49 años	5.184	5.209	5.228	5.234	5.320	5.422	5.514	5.579
Entre 50 y 59 años	2.476	2.449	2.493	2.518	2.553	2.586	2.561	2.533
60 años y más	1.243	1.293	1.283	1.272	1.292	1.286	1.385	1.348
<b>Posición en el hogar</b>								
Jefe	7.514	7.576	7.610	7.682	7.804	7.904	7.958	8.042
Cónyuge	3.243	3.295	3.303	3.273	3.365	3.432	3.490	3.426
Hijo	3.408	3.420	3.395	3.419	3.308	3.424	3.365	3.375
Otros	1.014	996	1.037	1.003	985	1.002	1.059	963
<b>Nivel educativo</b>								
Hasta primario incompleto	786	795	784	775	749	762	788	755
Primario completo	2.864	2.791	2.770	2.848	2.846	2.808	2.858	2.823
Secundario incompleto	2.537	2.627	2.604	2.536	2.583	2.751	2.762	2.676
Secundario completo	3.649	3.614	3.764	3.781	3.798	3.861	3.834	3.926
Terc/univ incompleto	2.083	2.150	2.152	2.133	2.211	2.161	2.174	2.203
Terc/univ completo	3.260	3.310	3.270	3.305	3.273	3.419	3.455	3.421
<b>Categoría ocupacional</b>								
Patrón	701	718	739	643	675	738	744	701
Cuenta propia	2.871	2.875	2.731	2.806	2.879	2.856	2.897	2.852
Obrero o empleado	11.465	11.566	11.737	11.808	11.787	12.024	12.102	12.141
Trabajador familiar	142	129	137	122	120	144	129	111
<b>Rama de actividad</b>								
Actividades primarias	301	297	274	279	302	327	278	292
Industria manufacturera	1.918	1.873	1.929	2.008	1.910	1.939	2.120	2.061
Construcción	1.374	1.381	1.395	1.402	1.415	1.448	1.570	1.525
Comercio	2.998	2.987	3.032	3.018	3.103	3.115	2.991	3.016
Hoteles y restaurantes	633	593	511	524	586	578	609	571
Transporte, almacenaje y comunicaciones	968	1.011	1.043	1.004	976	999	978	1.087
Serv financieros, inmobiliarios, alquileres y empresariales	1.437	1.580	1.522	1.534	1.590	1.652	1.521	1.543
Enseñanza	1.227	1.247	1.248	1.269	1.231	1.291	1.318	1.238
Servicios sociales y de salud	921	863	854	812	854	877	852	861
Servicio doméstico	1.125	1.193	1.220	1.087	1.061	1.150	1.201	1.168
Otros servicios comunitarios, sociales y personales <sup>1</sup>	2.127	2.120	2.148	2.268	2.252	2.183	2.249	2.260
Otras ramas	80	83	105	87	106	110	107	105
Sin especificar	70	59	64	85	75	92	77	77
<b>Tamaño del establecimiento</b>								
Hasta 5 personas	6.857	6.890	6.876	6.648	6.764	6.987	6.904	6.794
De 6 a 40 personas	3.725	3.692	3.751	3.855	3.934	3.799	3.992	3.947
Más de 40 personas	3.847	3.897	4.005	4.136	4.109	4.269	4.153	4.278
Sin especificar	750	808	712	740	655	708	821	786

Nota:

1. Incluye Administración pública y defensa, Asociaciones sindicales, empresariales y sociales, Servicios culturales y deportivos, entre otros.

**Tabla 6 (cont.)**  
Mercado de trabajo - EPH

Población ocupada según sexo, grupos de edad, posición en el hogar, nivel educativo, categoría ocupacional, ramas de actividad, tamaño del establecimiento, calificación de la tarea y horas trabajadas								
Total urbano (En miles de personas)								
	1° Trim 10	2° Trim 10	3° Trim 10	4° Trim 10	1° Trim 11	2° Trim 11	3° Trim 11	4° Trim 11
<b>Total</b>	15.179	15.287	15.344	15.378	15.461	15.762	15.872	15.805
<b>Calificación de la tarea</b>								
Profesional	1.485	1.506	1.573	1.533	1.552	1.494	1.568	1.538
Técnica	2.653	2.815	2.631	2.749	2.715	2.896	2.801	2.788
Operativa	7.450	7.390	7.488	7.572	7.670	7.842	7.917	8.020
Sin calificación	3.591	3.576	3.653	3.523	3.525	3.530	3.586	3.459
<b>Horas trabajadas</b>								
Hasta 19 horas	1.620	1.774	1.781	1.705	1.493	1.645	1.768	1.704
De 20 a 34 horas	2.857	3.343	3.403	3.296	3.015	3.390	3.334	3.384
De 35 a 45 horas	4.447	4.818	4.954	5.179	4.695	5.233	5.070	5.143
De 46 a 60 horas	3.636	3.742	3.925	3.914	3.693	3.875	4.019	4.004
Más de 60 horas	1.229	1.244	1.255	1.265	1.245	1.283	1.197	1.204
No trabajó en la semana	1.389	365	26	19	1.320	335	484	365

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 7**  
Mercado de trabajo - EPH

Tasa de desempleo según sexo, grupos de edad, posición en el hogar y nivel educativo								
Total de aglomerados relevados								
	1° Trim 10	2° Trim 10	3° Trim 10	4° Trim 10	1° Trim 11	2° Trim 11	3° Trim 11	4° Trim 11
<b>Total</b>	8,3	7,9	7,5	7,3	7,4	7,3	7,2	6,7
<b>Sexo</b>								
Varones	6,9	6,9	6,6	6,2	6,6	6,4	6,2	5,7
Mujeres	10,2	9,1	8,6	8,8	8,5	8,6	8,6	8,2
<b>Edad</b>								
Hasta 24 años	19,3	18,9	19,9	18,9	18,3	17,8	19,7	18,6
Entre 25 y 34 años	7,6	8,3	6,2	7,0	7,9	7,3	7,3	6,1
Entre 35 y 49 años	5,8	5,0	4,9	4,2	4,6	4,9	4,1	3,8
Entre 50 y 59 años	5,0	4,3	3,9	4,3	3,7	4,3	4,5	4,4
60 años y más	6,2	3,7	5,5	4,3	4,3	3,8	2,8	4,3
<b>Posición en el hogar</b>								
Jefe	4,7	4,3	4,2	4,0	3,8	4,0	4,0	3,4
Cónyuge	7,9	6,0	5,4	5,6	6,3	5,9	5,3	5,4
Hijo	14,4	15,3	14,5	14,2	15,0	14,1	14,9	14,1
Otros	11,6	11,6	11,3	11,1	10,9	12,3	10,4	10,5
<b>Nivel educativo</b>								
Hasta primario incompleto	8,1	7,5	8,9	6,1	9,7	6,6	6,1	7,2
Primario completo	7,9	7,3	5,6	6,2	6,2	7,7	5,7	5,5
Secundario incompleto	12,0	10,1	11,3	9,9	9,3	10,5	10,3	9,8
Secundario completo	9,0	8,7	7,6	7,9	8,3	6,9	7,5	7,3
Terc/univ incompleto	10,4	11,1	10,1	9,7	9,6	9,6	11,2	8,2
Terc/univ completo	3,2	3,2	2,7	3,1	2,8	3,1	2,8	2,9

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).



**Tabla 8**  
Mercado de trabajo - EPH

<b>Población desocupada según sexo, grupos de edad, posición en el hogar, nivel educativo, intensidad y tipo de desempleo</b>								
<b>Total urbano (En miles de personas)</b>								
	<b>1° Trim 10</b>	<b>2° Trim 10</b>	<b>3° Trim 10</b>	<b>4° Trim 10</b>	<b>1° Trim 11</b>	<b>2° Trim 11</b>	<b>3° Trim 11</b>	<b>4° Trim 11</b>
<b>Total</b>	<b>1.357</b>	<b>1.280</b>	<b>1.181</b>	<b>1.159</b>	<b>1.203</b>	<b>1.216</b>	<b>1.204</b>	<b>1.079</b>
<b>Sexo</b>								
Varones	670	660	618	581	620	620	586	538
Mujeres	688	620	563	577	583	596	618	541
<b>Edad</b>								
Hasta 24 años	499	480	475	459	453	467	484	435
Entre 25 y 34 años	362	381	288	320	356	336	339	271
Entre 35 y 49 años	303	268	255	223	248	262	232	208
Entre 50 y 59 años	119	104	98	106	93	106	109	112
60 años y más	74	48	66	51	53	46	40	53
<b>Posición en el hogar</b>								
Jefe	365	340	327	311	300	319	316	275
Cónyuge	266	204	171	183	212	206	198	182
Hijo	598	607	557	549	569	556	566	517
Otros	127	129	126	116	122	136	124	105
<b>Nivel educativo</b>								
Hasta primario incompleto	70	65	77	52	73	60	48	50
Primario completo	246	224	168	189	195	223	174	167
Secundario incompleto	337	296	302	267	256	309	304	270
Secundario completo	346	326	296	314	334	292	306	298
Terc/univ incompleto	247	264	243	225	239	221	264	196
Terc/univ completo	112	105	97	112	107	110	108	98
<b>Intensidad (tiempo de búsqueda)</b>								
Menos de 1 mes	347	294	275	289	315	298	296	301
De 1 a 3 meses	466	378	356	353	436	378	390	323
Más de 3 a 6 meses	190	232	171	168	149	187	165	132
Más de 6 a 12 meses	111	135	142	150	108	119	134	139
Más de un año	243	241	234	199	195	234	219	183
<b>Tipo de desempleo</b>								
Con experiencia en los últimos 3 años	1.106	1.016	939	924	968	957	969	868
Con experiencia laboral anterior a los últimos 3 años	116	111	108	92	100	103	95	86
Sin experiencia laboral	135	153	135	143	135	156	140	125

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC)

**Tabla 9**  
Mercado de trabajo - EPH

<b>Población desocupada con experiencia laboral<sup>a</sup> según categoría ocupacional según categoría ocupacional, ramas de actividad, tamaño del establecimiento y calificación de la tarea</b>								
<b>Total urbano (En miles de personas)</b>								
	<b>1° Trim 10</b>	<b>2° Trim 10</b>	<b>3° Trim 10</b>	<b>4° Trim 10</b>	<b>1° Trim 11</b>	<b>2° Trim 11</b>	<b>3° Trim 11</b>	<b>4° Trim 11</b>
<b>Total</b>	<b>1.106</b>	<b>1.016</b>	<b>937</b>	<b>923</b>	<b>968</b>	<b>957</b>	<b>969</b>	<b>868</b>
<b>Categoría ocupacional</b>								
Patrón	5	8	4	11	12	7	8	10
Cuenta propia	227	176	169	179	166	175	187	153
Obrero o empleado	868	833	764	730	790	773	773	705
Trabajador familiar	6	0	1	2	1	3	1	1
<b>Ramas de actividad</b>								
Actividades primarias	37	25	21	22	33	42	21	15
Industria manufacturera	119	111	111	92	132	145	115	116
Construcción	217	198	205	181	183	183	173	168
Comercio	199	208	192	183	175	173	196	142
Hoteles y restaurantes	92	82	72	57	62	71	62	74
Transporte, almacenaje y comunicaciones	45	56	49	55	46	59	46	38
Serv financieros, inmobiliarios, alquileres y empresariales	84	88	88	85	90	94	107	86
Enseñanza	47	36	24	28	31	23	36	18
Servicios sociales y de salud	27	27	17	21	19	16	30	28
Servicio doméstico	161	126	116	123	116	112	100	114
Otros servicios comunitarios, sociales y personales <sup>2</sup>	69	50	37	68	72	35	79	65
Otras ramas	2	1	1	2	1	1	1	3
Sin especificar	6	10	4	7	10	2	3	0
<b>Tamaño del establecimiento</b>								
Hasta 5 personas	704	631	567	549	597	573	544	509
De 6 a 40 personas	227	210	210	196	205	216	227	200
Más de 40 personas	114	113	111	106	106	104	139	109
Sin especificar	61	63	50	71	61	64	58	50
<b>Calificación de la tarea</b>								
Profesional	21	16	30	23	28	18	19	18
Técnica	111	90	75	92	84	79	109	76
Operativa	521	452	384	424	457	469	433	411
Sin calificación	454	458	449	384	400	390	408	363

## Notas:

1. Experiencia laboral en los últimos tres años.
2. Incluye Administración pública y defensa, Asociaciones sindicales, empresariales y sociales, Servicios culturales y deportivos, entre otros.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 10**  
Mercado de trabajo - EPH

Tasa de subempleo según sexo, grupos de edad, posición en el hogar y nivel educativo								
	Total de aglomerados relevados							
	1° Trim 10	2° Trim 10	3° Trim 10	4° Trim 10	1° Trim 11	2° Trim 11	3° Trim 11	4° Trim 11
<b>Total</b>	9,2	9,9	8,8	8,4	8,2	8,4	8,8	8,6
<b>Sexo</b>								
Varones	7,5	7,9	7,2	6,3	7,0	6,2	6,9	6,6
Mujeres	11,6	12,5	11,0	11,2	10,0	11,4	11,4	11,3
<b>Edad</b>								
Hasta 24 años	11,4	11,1	10,2	10,6	9,6	9,4	10,8	9,6
Entre 25 y 34 años	9,2	9,0	8,5	6,7	6,7	8,0	7,7	8,0
Entre 35 y 49 años	8,9	9,4	8,2	8,3	8,2	7,9	8,6	8,5
Entre 50 y 59 años	8,7	11,4	9,8	9,1	9,9	9,2	9,4	9,3
60 años y más	8,1	9,5	7,8	8,5	7,4	8,1	8,3	7,4
<b>Posición en el hogar</b>								
Jefe	8,1	8,9	7,8	7,3	7,4	6,8	7,8	7,8
Cónyuge	9,6	11,0	9,9	9,5	9,1	10,8	9,4	9,2
Hijo	11,3	10,9	9,9	9,7	9,1	9,3	9,7	9,4
Otros	8,5	9,7	9,1	7,6	8,1	8,7	10,7	9,0
<b>Nivel educativo</b>								
Hasta primario incompleto	15,0	18,3	18,2	15,3	13,6	14,0	16,2	11,5
Primario completo	13,2	13,3	11,1	9,1	12,0	10,4	11,5	11,2
Secundario incompleto	10,7	11,7	10,4	10,0	9,3	10,0	9,6	10,8
Secundario completo	7,7	8,2	7,4	7,1	7,1	6,9	7,4	5,9
Terc/univ incompleto	7,1	7,6	7,7	9,2	7,3	7,9	8,4	7,8
Terc/univ completo	6,2	6,8	5,5	5,8	4,6	6,1	6,0	7,2

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 11**  
Mercado de trabajo - EPH

<b>Población subocupada según sexo, grupos de edad, posición en el hogar, nivel educativo, categoría ocupacional, ramas de actividad y calificación de la tarea</b>								
<b>Total urbano (En miles de personas)</b>								
	<b>1° Trim 10</b>	<b>2° Trim 10</b>	<b>3° Trim 10</b>	<b>4° Trim 10</b>	<b>1° Trim 11</b>	<b>2° Trim 11</b>	<b>3° Trim 11</b>	<b>4° Trim 11</b>
<b>Total</b>	<b>1.493</b>	<b>1.582</b>	<b>1.421</b>	<b>1.341</b>	<b>1.314</b>	<b>1.380</b>	<b>1.460</b>	<b>1.355</b>
<b>Sexo</b>								
Varones	690	732	665	599	661	611	668	623
Mujeres	802	850	756	741	654	769	792	731
<b>Edad</b>								
Hasta 24 años	278	278	253	272	237	247	280	237
Entre 25 y 34 años	417	425	391	319	306	369	359	365
Entre 35 y 49 años	472	499	446	429	440	437	477	446
Entre 50 y 59 años	223	261	232	216	238	228	236	218
60 años y más	102	120	99	103	93	99	109	90
<b>Posición en el hogar</b>								
Jefe	625	677	591	570	576	557	625	596
Cónyuge	329	365	327	300	290	353	320	297
Hijo	445	436	397	383	359	373	387	371
Otros	94	105	106	88	90	96	128	91
<b>Nivel educativo</b>								
Hasta primario incompleto	121	151	142	116	113	113	123	87
Primario completo	397	387	324	271	336	303	334	310
Secundario incompleto	304	339	303	278	256	309	292	306
Secundario completo	294	304	291	276	275	271	297	228
Terc/univ incompleto	171	178	180	210	180	180	205	181
Terc/univ completo	206	223	181	190	155	203	209	242
<b>Categoría ocupacional</b>								
Patrón	19	26	24	18	11	18	19	20
Cuenta propia	508	517	480	436	422	455	486	431
Obrero o empleado	952	1.029	907	875	878	901	946	893
Trabajador familiar	14	11	9	11	3	6	9	11
<b>Rama de actividad</b>								
Actividades primarias	52	50	46	40	45	40	32	33
Industria manufacturera	141	140	119	122	118	113	127	117
Construcción	184	222	210	153	210	164	214	191
Comercio	243	231	191	200	180	207	221	190
Hoteles y restaurantes	59	51	48	51	53	63	63	49
Transporte, almacenaje y comunicaciones	59	53	54	63	43	39	54	40
Serv financieros, inmobiliarios, alquileres y empresariales	102	112	122	113	80	99	84	79
Enseñanza	118	158	121	122	104	160	135	161
Servicios sociales y de salud	64	53	41	44	48	52	58	61
Servicio doméstico	311	342	304	273	271	285	289	283
Otros servicios comunitarios, sociales y personales <sup>1</sup>	152	166	160	156	159	157	178	145
Otras ramas	3	3	4	2	1	2	1	5
Sin especificar	4	2	1	2	2	-	4	1
<b>Calificación de la tarea</b>								
Profesional	57	58	52	73	58	62	64	69
Técnica	228	273	234	230	193	252	235	245
Operativa	607	617	571	515	554	542	612	540
Sin calificación	601	634	564	523	509	524	549	501

Nota:

1. Incluye Administración pública y defensa, Asociaciones sindicales, empresariales y sociales, Servicios culturales y deportivos, entre otros.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 12**  
Mercado de trabajo - EPH

Tasa de empleo no registrado <sup>1</sup> según sexo, grupos de edad, posición en el hogar, nivel educativo, ramas de actividad, tamaño del establecimiento y calificación laboral								
Total (asalariados de 18 años y más)	Total de aglomerados relevados							
	1° Trim 10	2° Trim 10	3° Trim 10	4° Trim 10	1° Trim 11	2° Trim 11	3° Trim 11	4° Trim 11
<b>Sexo</b>								
Varones	31,1	32,5	31,5	31,0	31,2	30,4	30,0	30,7
Mujeres	37,9	40,6	40,1	36,4	36,8	38,7	38,9	37,7
<b>Edad</b>								
Hasta 24 años	56,5	56,5	54,4	55,6	54,6	55,0	56,2	57,4
Entre 25 y 34 años	31,2	33,4	33,1	29,4	30,8	31,7	31,4	32,2
Entre 35 y 49 años	28,4	29,7	30,1	28,4	27,0	27,2	27,6	27,0
Entre 50 y 59 años	29,4	32,0	29,2	28,6	30,5	30,0	29,3	25,8
60 años y más	37,6	42,4	42,4	36,7	41,3	41,5	39,7	42,8
<b>Posición en el hogar</b>								
Jefe	28,4	30,6	29,1	27,5	27,5	27,6	28,4	28,1
Cónyuge	31,2	36,5	34,6	30,8	32,6	34,3	33,5	32,9
Hijo	43,4	43,7	44,0	43,5	42,9	43,7	42,7	43,7
Otros	48,8	44,2	47,5	46,2	47,9	45,0	42,8	43,7
<b>Nivel educativo</b>								
Hasta primario incompleto	63,8	68,7	63,0	64,0	66,3	67,5	63,5	60,8
Primario completo	49,4	51,7	51,2	47,9	50,8	51,6	47,7	48,2
Secundario incompleto	48,3	49,4	50,5	47,7	46,8	48,7	46,9	48,8
Secundario completo	30,2	33,3	31,8	30,9	30,1	30,2	30,7	31,2
Terc/univ incompleto	28,2	28,0	27,5	24,3	25,2	26,7	26,3	27,0
Terc/univ completo	13,8	15,4	13,6	12,2	12,8	12,6	14,9	13,3
<b>Rama de actividad</b>								
Actividades primarias	35,2	30,8	29,3	29,8	42,1	28,7	25,2	27,4
Industria manufacturera	28,0	31,4	29,5	26,9	26,9	29,6	27,8	27,8
Construcción	57,5	65,0	65,3	62,4	64,2	64,1	62,5	63,6
Comercio	40,4	41,1	38,0	39,2	38,4	40,4	36,7	35,9
Hoteles y restaurantes	39,7	46,8	45,3	43,7	46,8	43,3	44,1	47,5
Transporte, almacenaje y comunicaciones	42,1	39,9	34,8	33,8	36,5	35,9	31,4	31,1
Serv financieros, inmobiliarios, alquileres y empresariales	22,5	24,5	23,5	24,6	21,0	20,9	21,2	24,5
Enseñanza	7,4	6,5	6,3	6,7	6,9	7,8	7,0	8,4
Servicios sociales y de salud	23,9	21,7	26,2	24,1	26,3	22,2	22,0	21,5
Servicio doméstico	86,3	84,7	84,3	81,8	84,9	83,3	83,0	82,8
Otros servicios comunitarios, sociales y personales <sup>2</sup>	20,5	18,1	21,2	21,7	19,2	17,7	19,0	22,9
<b>Tamaño del establecimiento</b>								
Hasta 5 personas	71,1	72,5	71,8	71,0	71,6	72,3	71,3	70,2
Entre 6 y 40 personas	27,9	29,9	28,4	28,5	29,4	27,1	28,9	30,2
Más de 40 personas	9,9	10,7	9,7	9,2	8,0	9,8	9,1	9,8
<b>Calificación laboral</b>								
Profesional	17,6	16,5	16,5	18,3	16,3	17,1	16,8	17,9
Técnica	14,7	16,3	13,3	13,5	14,9	13,6	14,6	14,5
Operativa	27,7	30,4	28,8	26,8	28,7	27,9	28,7	28,0
Sin calificación	61,4	63,1	64,1	61,8	58,7	63,3	60,4	61,6

## Notas:

1. Tasa de empleo no registrado considerando a los asalariados de 18 años y más. De acuerdo a la Ley Nacional del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (Ley 24.241), son los asalariados mayores de 18 años los que se encuentran obligados a realizar aportes a la seguridad social (Artículo 2). Por lo tanto, para el cálculo de la tasa de empleo no registrado se siguen los criterios metodológicos definidos por el INDEC con la única excepción de que en este caso se considera únicamente a los asalariados mayores de 18 años. En ese caso, el INDEC abarca a la población desde los 14 años. El indicador así calculado se presenta en la tabla 2.

2. Incluye Incluye Administración pública y defensa, Asociaciones sindicales, empresariales y sociales, Servicios culturales y deportivos, entre otros

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 13**  
Mercado de trabajo - EPH

**Tasa de empleo no registrado excluyendo beneficiarios de planes de empleo<sup>1</sup> según sexo, grupos de edad, posición en el hogar, nivel educativo, ramas de actividad, tamaño del establecimiento y calificación laboral**

Total de aglomerados relevados								
Total (asalariados de 18 años y más)	1° Trim 10	2° Trim 10	3° Trim 10	4° Trim 10	1° Trim 11	2° Trim 11	3° Trim 11	4° Trim 11
<b>Sexo</b>								
Varones	30,7	32,1	31,0	30,7	31,2	30,4	30,0	30,7
Mujeres	37,5	40,2	39,5	35,8	36,8	38,7	38,9	37,7
<b>Edad</b>								
Hasta 24 años	55,9	56,4	53,8	55,4	54,6	55,0	56,2	57,4
Entre 25 y 34 años	31,0	33,1	32,6	28,9	30,8	31,7	31,4	32,2
Entre 35 y 49 años	28,2	29,4	29,6	28,0	27,0	27,2	27,6	27,0
Entre 50 y 59 años	28,8	31,3	28,8	28,3	30,5	30,0	29,3	25,8
60 años y más	37,4	42,0	42,4	36,2	41,3	41,5	39,7	42,8
<b>Posición en el hogar</b>								
Jefe	28,1	30,2	28,8	27,1	27,5	27,6	28,4	28,1
Cónyuge	30,8	36,1	33,9	30,1	32,6	34,3	33,5	32,9
Hijo	42,8	43,3	43,3	43,2	42,9	43,7	42,7	43,7
Otros	48,6	44,1	47,3	45,8	47,9	45,0	42,8	43,7
<b>Nivel educativo</b>								
Hasta primario incompleto	63,3	68,5	62,5	63,4	66,3	67,5	63,5	60,8
Primario completo	48,8	51,0	50,5	47,3	50,8	51,6	47,7	48,2
Secundario incompleto	47,9	49,0	50,0	47,2	46,8	48,7	46,9	48,8
Secundario completo	29,8	32,8	31,4	30,6	30,1	30,2	30,7	31,2
Terc/univ incompleto	28,2	28,1	27,2	24,2	25,2	26,7	26,3	27,0
Terc/univ completo	13,6	15,4	13,5	12,1	12,8	12,6	14,9	13,3
<b>Rama de actividad</b>								
Actividades primarias	35,0	55,5	29,2	26,3	42,1	28,7	25,2	27,4
Industria manufacturera	28,0	50,9	29,5	26,8	26,9	29,6	27,8	27,8
Construcción	57,1	52,9	65,0	62,1	64,2	64,1	62,5	63,6
Comercio	40,4	48,5	38,0	39,2	38,4	40,4	36,7	35,9
Hoteles y restaurantes	39,7	49,1	45,3	43,6	46,8	43,3	44,1	47,5
Transporte, almacenaje y comunicaciones	42,1	49,0	34,8	33,8	36,5	35,9	31,4	31,1
Serv financieros, inmobiliarios, alquileres y empresariales	22,3	48,9	23,1	24,6	21,0	20,9	21,2	24,5
Enseñanza	6,8	59,7	6,0	6,5	6,9	7,8	7,0	8,4
Servicios sociales y de salud	22,5	47,8	24,8	24,0	26,3	22,2	22,0	21,5
Servicio doméstico	86,3	49,5	84,3	81,8	84,9	83,3	83,0	82,8
Otros servicios comunitarios, sociales y personales <sup>2</sup>	16,4	18,6	19,2	16,5	17,7	19,0	22,9	20,5
<b>Tamaño del establecimiento</b>								
Hasta 5 personas	71,1	72,5	71,7	71,0	71,6	72,3	71,3	70,2
Entre 6 y 40 personas	27,2	29,3	27,7	27,9	29,4	27,1	28,9	30,2
Más de 40 personas	9,2	9,8	8,7	8,4	8,0	9,8	9,1	9,8
<b>Calificación laboral</b>								
Profesional	17,4	16,4	16,4	18,2	16,3	17,1	16,8	17,9
Técnica	14,4	16,2	13,1	13,5	14,9	13,6	14,6	14,5
Operativa	27,3	30,0	28,2	26,4	28,7	27,9	28,7	28,0
Sin calificación	61,0	62,7	63,8	61,5	58,7	63,3	60,4	61,6

294

Notas:

1. Tasa de empleo no registrado considerando a los asalariados de 18 años y más. Se excluyen a los beneficiarios de planes de empleo que realizan contraprestación laboral. Por lo tanto, para el cálculo de la tasa de empleo no registrado se siguen los criterios metodológicos definidos por el INDEC con la única excepción de que en este caso se considera únicamente a los asalariados mayores de 18 años. En ese caso, el INDEC abarca a la población desde los 14 años.

2. Incluye Administración pública y defensa, Asociaciones sindicales, empresariales y sociales, Servicios culturales y deportivos, entre otros.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 14**  
Mercado de trabajo - EIL

Evolución del nivel de empleo registrado privado						
Total de aglomerados relevados						
	Evolución del empleo			Principales tasas		
	Índice base 0 ago. 01=10	Variaciones relativas		Tasa de entrada	Tasa de salida	Tasa de rotación
		Mensual	Anual			
Ene-10	127,2	0,4%	-0,3%	2,7	2,3	2,5
Feb-10	127,8	0,4%	0,4%	3,0	2,5	2,8
Mar-10	128,1	0,2%	1,1%	3,3	3,1	3,2
Abr-10	128,6	0,4%	1,8%	3,1	2,7	2,9
May-10	128,8	0,1%	2,2%	2,7	2,6	2,6
Jun-10	129,4	0,5%	2,8%	2,8	2,3	2,5
Jul-10	129,5	0,1%	2,7%	2,6	2,6	2,6
Ago-10	129,9	0,3%	3,2%	3,1	2,7	2,9
Sep-10	130,5	0,5%	3,6%	2,8	2,4	2,6
Oct-10	130,9	0,3%	3,4%	2,8	2,6	2,7
Nov-10	131,5	0,5%	3,7%	3,1	2,6	2,9
Dic-10	131,5	0,0%	3,8%	3,0	3,0	3,0
Ene-11	131,8	0,2%	3,6%	3,3	3,0	3,2
Feb-11	132,6	0,6%	3,8%	3,1	2,4	2,7
Mar-11	132,8	0,1%	3,6%	3,2	3,1	3,2
Abr-11	132,9	0,1%	3,3%	2,9	2,8	2,9
May-11	133,3	0,3%	3,5%	3,0	2,7	2,9
Jun-11	133,6	0,3%	3,2%	3,1	2,8	2,9
Jul-11	134,2	0,4%	3,6%	3,1	2,7	2,9
Ago-11	134,4	0,2%	3,5%	2,9	2,7	2,8
Sep-11	134,9	0,4%	3,4%	2,8	2,4	2,6
Oct-11	135,3	0,3%	3,4%	2,6	2,4	2,5
Nov-11	135,8	0,4%	3,3%	3,0	2,7	2,8
Dic-11	135,8	0,0%	3,2%	3,4	3,4	3,4
Ene-12	135,4	-0,3%	2,7%	3,0	3,3	3,2
Feb-12	135,3	-0,1%	2,0%	2,6	2,7	2,7
Mar-12	135,4	0,0%	2,0%	3,1	3,1	3,1
Abr-12	135,1	-0,2%	1,7%	2,2	2,4	2,3
May-12	134,7	-0,3%	1,1%	2,2	2,4	2,3
Jun-12	134,7	0,0%	0,8%	2,5	2,5	2,5

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales - Encuesta de Indicadores Laborales.

**Tabla 15**  
Mercado de trabajo - EIL

Evolución del nivel de empleo registrado privado según aglomerado relevado 1																			
	Ene-11	Feb-11	Mar-11	Abr-11	May-11	Jun-11	Jul-11	Ago-11	Sep-11	Oct-11	Nov-11	Dic-11	Ene-12	Feb-12	Mar-12	Abr-12	May-12	Jun-12	
<b>Gran Buenos Aires</b>																			
Índice base Ago'01=100	132,2	133,0	133,2	133,3	133,7	134,0	134,7	134,9	135,4	135,8	136,3	136,3	135,9	135,7	136,0	135,7	135,4	135,4	135,4
Variación Mensual	0,1%	0,6%	0,1%	0,1%	0,3%	0,3%	0,5%	0,2%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,1%	-0,3%	0,2%	-0,1%	-0,2%	-0,2%	0,0%
Variación Anual	3,6%	3,7%	3,6%	3,2%	3,3%	3,0%	3,5%	3,3%	3,2%	3,3%	3,2%	3,2%	2,8%	2,1%	2,1%	2,1%	1,8%	1,3%	1,1%
Tasa de Entrada 2	3,2	3,0	3,2	2,9	3,0	3,1	3,2	2,9	2,8	2,6	3,0	3,0	3,5	3,0	3,3	2,5	3,3	2,2	2,1
Tasa de Salida 3	3,1	2,4	3,0	2,8	2,7	2,9	2,8	2,7	2,4	2,3	2,7	3,4	3,3	2,7	3,1	2,4	2,3	2,3	2,6
Tasa de Rotación 4	3,2	2,7	3,1	2,9	2,9	3,0	3,0	2,8	2,6	2,4	2,8	3,5	3,2	2,6	3,2	2,3	2,2	2,2	2,6
<b>Gran Córdoba</b>																			
Índice base Ago'01=100	136,3	138,0	138,6	139,4	140,1	140,3	140,1	140,5	140,8	141,3	141,6	142,5	140,7	140,3	139,5	138,8	138,3	138,3	138,3
Variación Mensual	0,3%	1,2%	0,4%	0,6%	0,5%	0,1%	-0,1%	0,3%	0,2%	0,4%	0,2%	0,6%	-1,3%	-0,3%	-0,6%	-0,5%	-0,3%	0,0%	0,0%
Variación Anual	2,8%	3,1%	2,9%	3,0%	2,9%	3,2%	3,6%	3,6%	3,7%	4,1%	4,2%	4,8%	3,2%	1,7%	0,7%	0,7%	-0,5%	-1,3%	-1,4%
Tasa de Entrada 2	4,7	4,0	4,1	4,0	3,7	3,2	2,7	3,0	2,7	3,1	2,6	2,7	2,6	2,9	2,8	2,8	2,8	3,1	2,6
Tasa de Salida 3	4,4	2,9	3,7	3,4	3,1	3,1	2,8	2,7	2,5	2,7	2,4	2,1	3,8	3,1	3,3	3,3	3,3	3,5	2,7
Tasa de Rotación 4	4,5	3,5	3,9	3,7	3,4	3,2	2,8	2,9	2,6	2,9	2,5	2,4	3,2	3,0	3,1	3,0	3,1	3,0	3,3
<b>Gran Rosario</b>																			
Índice base Ago'01=100	128,3	128,7	128,0	128,1	128,3	129,2	129,6	130,6	131,2	130,8	131,9	128,8	129,2	129,5	128,6	128,9	128,2	127,8	127,8
Variación Mensual	0,6%	0,4%	-0,6%	0,0%	0,2%	0,7%	0,3%	0,8%	0,4%	-0,3%	0,9%	-2,3%	0,3%	0,2%	-0,7%	0,2%	-0,5%	-0,3%	-0,3%
Variación Anual	4,6%	5,2%	4,7%	4,0%	4,2%	4,2%	3,7%	4,7%	4,1%	3,3%	3,3%	1,0%	0,7%	0,6%	0,4%	0,6%	-0,1%	-1,1%	-1,1%
Tasa de Entrada 2	3,0	2,9	3,3	3,1	3,6	3,4	3,7	4,2	3,7	3,8	4,7	2,9	4,2	2,8	2,6	2,6	2,8	2,4	2,4
Tasa de Salida 3	2,4	2,6	3,8	3,0	3,4	2,7	3,4	3,4	3,3	4,1	3,8	5,2	3,9	2,6	3,3	2,3	3,3	2,7	2,7
Tasa de Rotación 4	2,7	2,8	3,5	3,0	3,5	3,0	3,6	3,8	3,5	4,0	4,3	4,1	4,0	2,7	3,0	2,5	3,0	3,0	2,5
<b>Gran Mendoza</b>																			
Índice base Ago'01=100	131,2	131,9	131,1	129,8	130,6	130,4	130,0	129,5	129,9	130,5	131,7	132,3	133,5	133,7	133,0	132,7	131,1	130,7	130,7
Variación Mensual	0,9%	0,5%	-0,6%	-1,0%	0,6%	-0,1%	-0,3%	-0,4%	0,3%	0,4%	1,0%	0,5%	0,9%	0,2%	-0,6%	-0,2%	-1,2%	-0,3%	-0,3%
Variación Anual	2,7%	3,3%	3,1%	2,7%	4,6%	3,8%	3,7%	3,0%	2,6%	2,2%	2,1%	1,8%	1,8%	1,4%	1,4%	2,2%	0,4%	0,2%	0,2%
Tasa de Entrada 2	3,7	3,4	3,4	2,3	2,7	2,7	2,2	2,4	2,7	2,9	3,0	2,3	3,4	2,9	2,7	2,5	1,7	1,7	1,8
Tasa de Salida 3	2,8	2,9	3,9	3,3	2,1	2,9	2,5	2,8	2,3	2,5	2,1	1,8	2,5	2,7	3,3	2,7	2,8	2,2	2,2
Tasa de Rotación 4	3,3	3,1	3,6	2,8	2,4	2,8	2,4	2,6	2,5	2,7	2,6	2,0	2,9	2,8	3,0	2,6	2,3	2,3	2,0

## Notas:

1. De los ocho aglomerados relevados por la EIL, sólo se presentan en esta tabla, los cuatro centros urbanos más grandes en términos de cantidad de trabajadores registrados del sector privado.
2. Relación porcentual entre la cantidad de altas registradas durante el mes y la cantidad de ocupados a fin del mes anterior.
3. Relación porcentual entre la cantidad de bajas registradas durante el mes y la cantidad de ocupados a fin del mes anterior.
4. Promedio simple entre la tasa de entrada y la de salida.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales - Encuesta de Indicadores Laborales.



**Tabla 16**  
Mercado de trabajo - EIL

Motivo de altas y bajas	Razones del movimiento de personal																		
	Total de aglomerados relevados - En porcentajes																		
	Ene-11	Feb-11	Mar-11	Abr-11	May-11	Jun-11	Jul-11	Ago-11	Sep-11	Oct-11	Nov-11	Dic-11	Ene-12	Feb-12	Mar-12	Abr-12	May-12	Jun-12	
<b>Altas</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Por razones de la demanda <sup>1</sup>	47,8	44,3	39,5	43,7	41,4	49,6	46,2	41,0	46,2	49,5	49,2	51,9	51,6	44,2	45,5	38,2	40,5	49,5	49,6
Por razones internas <sup>2</sup>	52,1	55,4	59,4	55,9	57,7	49,4	53,1	58,9	53,6	49,8	50,4	47,8	48,3	55,6	53,9	60,1	59,3	49,6	49,6
Cambios en la gestión y el proceso productivo	15,0	14,2	13,2	14,4	14,2	10,8	10,1	11,8	13,4	11,4	9,4	16,3	13,7	14,4	12,7	15,4	15,8	12,1	12,1
Adecuación de competencias laborales	1,7	1,6	0,8	2,0	1,2	1,5	0,9	0,7	2,1	2,5	1,3	0,3	0,8	1,7	0,6	1,7	2,3	2,7	2,7
Cubrir vacantes	35,4	39,6	45,3	39,5	42,4	37,1	42,2	46,3	38,0	35,9	39,7	31,1	33,8	39,5	40,6	42,9	41,2	34,8	34,8
Otras	0,1	0,3	1,1	0,3	0,8	1,0	0,7	0,2	0,2	0,7	0,4	0,4	0,1	0,1	0,6	1,7	0,2	0,9	0,9
<b>Bajas</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Bajas decididas por las empresas	48,1	44,3	45,7	54,0	48,8	56,7	50,6	54,7	49,2	47,5	55,6	60,4	56,5	51,7	49,7	41,5	46,4	56,9	56,9
Por razones de la demanda <sup>3</sup>	25,4	21,2	24,1	30,5	25,5	31,8	26,8	29,5	23,0	26,6	22,2	43,0	31,8	25,3	29,1	20,2	19,5	36,3	36,3
Por razones internas <sup>4</sup>	22,7	23,1	21,6	23,6	23,3	24,9	23,7	25,1	26,1	20,9	33,5	17,4	24,8	26,5	20,6	21,3	27,0	20,7	20,7
Cambios en la gestión y el proceso productivo	3,2	5,6	5,3	7,4	6,7	6,5	5,3	4,3	5,9	5,8	15,0	3,8	10,4	7,3	6,1	6,4	7,4	6,2	6,2
Raz. disciplinarias / Inadecuación de competencias	15,7	12,1	11,7	12,4	10,6	13,2	12,3	15,4	15,5	12,0	14,4	8,2	9,4	14,0	11,8	11,7	15,9	11,1	11,1
Fin de reemplazo	3,8	5,3	4,6	3,8	6,0	5,1	6,1	5,4	4,8	3,2	4,1	5,4	5,0	5,2	2,7	3,2	3,7	3,3	3,3
<b>Bajas decididas por las personas</b>	<b>50,0</b>	<b>53,3</b>	<b>51,4</b>	<b>43,1</b>	<b>48,9</b>	<b>41,3</b>	<b>46,9</b>	<b>43,8</b>	<b>49,0</b>	<b>49,7</b>	<b>42,0</b>	<b>37,4</b>	<b>40,9</b>	<b>44,1</b>	<b>47,0</b>	<b>54,3</b>	<b>50,5</b>	<b>39,8</b>	<b>39,8</b>
Otras	1,9	2,3	3,0	2,8	2,3	2,1	2,5	1,6	1,9	2,8	2,4	2,2	2,6	4,1	3,3	4,2	3,1	3,3	3,3

Notas:

- Incluye las incorporaciones de personal ocasionadas por aumento de la demanda de bienes y/o servicios que produce la empresa.
- Incluye las incorporaciones motivadas por: "Reorganización del proceso productivo", "Incorporación de nuevas máquinas y/o equipos", "Cambios organizativos en la gestión de la empresa", "Subcontratación de otra empresa", "Adecuación de competencias laborales", "Cubrir vacantes" y "Razones disciplinarias".
- Incluye las desvinculaciones de personal ocasionadas por disminución de la demanda de bienes y/o servicios que produce la empresa.
- Incluye las desvinculaciones motivadas por: "Reorganización del proceso productivo", "Incorporación de nuevas máquinas y/o equipos", "Cambios organizativos en la gestión de la empresa", "Subcontratación de otra empresa", "Inadecuación de competencias laborales", "Fin de reemplazo" y "Razones disciplinarias".

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales - Encuesta de Indicadores Laborales.

**Tabla 17**  
Mercado de trabajo - EIL

Período	Puestos vacantes											
	Puestos vacantes					Total de aglomerados relevantes - En porcentajes						
	Total	Empresas con puestos vacantes	Empresas sin puestos vacantes	Total	Mujeres	Varones	Indistinto	Total	Profesionales	Técnicos	Operativos	No calificados
Ene-10	100,0	8,5	91,5	100,0	8,9	35,5	55,5	100,0	10,4	28,8	43,7	17,0
Feb-10	100,0	10,9	89,1	100,0	15,2	27,9	56,8	100,0	9,7	18,2	46,5	25,5
Mar-10	100,0	10,4	89,6	100,0	8,2	41,2	50,5	100,0	6,1	12,4	62,1	19,5
Abr-10	100,0	10,1	89,9	100,0	8,1	35,2	56,6	100,0	23,4	19,8	43,3	13,5
May-10	100,0	9,9	90,1	100,0	14,5	35,0	50,4	100,0	8,6	18,0	43,1	30,2
Jun-10	100,0	8,0	92,0	100,0	23,9	23,1	52,9	100,0	13,7	15,8	45,1	25,4
Jul-10	100,0	9,3	90,7	100,0	0,7	1,6	97,7	100,0	0,6	0,8	2,5	96,1
Ago-10	100,0	9,8	90,2	100,0	15,8	30,3	53,9	100,0	18,7	23,1	39,4	18,9
Sep-10	100,0	12,0	88,0	100,0	17,8	31,6	50,6	100,0	20,1	19,5	41,7	18,7
Oct-10	100,0	8,7	91,3	100,0	26,2	26,5	47,3	100,0	7,5	12,0	68,6	11,9
Nov-10	100,0	11,7	88,3	100,0	23,2	27,7	49,1	100,0	16,0	14,3	50,1	19,6
Dic-10	100,0	10,1	89,9	100,0	15,7	33,3	50,9	100,0	21,9	15,7	47,5	14,8
Ene-11	100,0	10,0	90,0	100,0	13,6	23,9	62,5	100,0	20,5	12,1	48,9	18,4
Feb-11	100,0	10,9	89,1	100,0	18,7	28,1	53,2	100,0	16,5	28,1	39,4	16,0
Mar-11	100,0	10,7	89,3	100,0	15,2	42,0	42,8	100,0	9,6	19,3	54,4	16,7
Abr-11	100,0	9,8	90,2	100,0	11,9	38,5	49,6	100,0	7,9	11,1	61,0	20,0
May-11	100,0	9,4	90,6	100,0	11,0	31,2	57,8	100,0	5,0	10,4	70,5	14,1
Jun-11	100,0	9,0	91,0	100,0	14,5	46,7	38,8	100,0	7,2	15,6	61,2	16,0
Jul-11	100,0	9,4	90,6	100,0	7,3	42,5	50,2	100,0	5,2	16,9	55,2	22,6
Ago-11	100,0	10,1	89,9	100,0	7,5	47,9	44,6	100,0	9,3	16,1	54,4	20,3
Sep-11	100,0	10,0	90,0	100,0	19,2	43,8	37,1	100,0	6,0	11,7	44,3	38,0
Oct-11	100,0	10,6	89,4	100,0	7,7	47,2	45,1	100,0	8,1	11,4	58,1	22,4
Nov-11	100,0	10,6	89,4	100,0	19,0	32,2	48,8	100,0	4,8	14,9	43,4	36,9
Dic-11	100,0	9,0	91,0	100,0	9,0	43,7	47,3	100,0	10,3	13,8	57,7	18,2
Ene-12	100,0	8,7	91,3	100,0	15,6	37,2	47,2	100,0	4,1	16,5	55,7	23,8
Feb-12	100,0	11,9	88,1	100,0	13,2	37,8	49,0	100,0	5,2	21,4	54,9	18,5
Mar-12	100,0	10,1	89,9	100,0	11,6	42,3	46,1	100,0	7,5	16,7	58,4	17,4
Abr-12	100,0	10,3	89,7	100,0	15,9	41,0	43,1	100,0	12,2	22,0	47,2	18,6
May-12	100,0	8,5	91,5	100,0	10,1	31,2	58,7	100,0	9,4	14,5	41,7	34,5
Jun-12	100,0	11,3	88,7	100,0	11,6	35,1	53,3	100,0	16,2	16,6	49,3	17,8

Nota:

1. Puestos vacantes: puestos de trabajo que las empresas buscan activamente cubrir.

Fuente: MTEYSS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales - Encuesta de Indicadores Laborales.

Tabla 18

## Mercado de trabajo - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial

Evolución del empleo registrado y empresas, por sector y tamaño 1									
Industria, Comercio y Servicios (INCOSE)									
	4° Trim 03	4° Trim 04	4° Trim 05	4° Trim 06	4° Trim 07	4° Trim 08	4° Trim 09	4° Trim 10	4° Trim 11
<b>Empleo - Asalariados registrados del sector privado - En miles de personas</b>									
<b>Industria</b>	<b>849</b>	<b>954</b>	<b>1.041</b>	<b>1.117</b>	<b>1.190</b>	<b>1.226</b>	<b>1.196</b>	<b>1.229</b>	<b>1.279</b>
Grandes	403	456	508	550	596	623	608	633	674
Medianas	207	236	252	269	282	287	276	283	292
Pequeñas	173	189	206	220	232	235	231	233	234
Microempresas	66	72	75	78	81	81	81	80	79
<b>Comercio</b>	<b>638</b>	<b>733</b>	<b>816</b>	<b>893</b>	<b>996</b>	<b>1.047</b>	<b>1.047</b>	<b>1.092</b>	<b>1.135</b>
Grandes	209	238	268	297	353	368	359	383	409
Medianas	96	112	126	138	152	161	159	167	175
Pequeñas	191	214	237	255	275	290	295	303	310
Microempresas	142	170	185	203	217	229	235	239	242
<b>Servicios</b>	<b>1.844</b>	<b>2.050</b>	<b>2.261</b>	<b>2.449</b>	<b>2.660</b>	<b>2.750</b>	<b>2.728</b>	<b>2.845</b>	<b>2.973</b>
Grandes	912	1.004	1.131	1.244	1.385	1.441	1.422	1.506	1.593
Medianas	412	452	486	525	561	569	566	583	611
Pequeñas	314	352	384	406	428	448	447	457	468
Microempresas	206	242	260	274	286	292	293	298	301
<b>Total INCOSE</b>	<b>3.332</b>	<b>3.737</b>	<b>4.117</b>	<b>4.459</b>	<b>4.846</b>	<b>5.023</b>	<b>4.971</b>	<b>5.165</b>	<b>5.387</b>
Grandes	1.524	1.698	1.907	2.090	2.334	2.432	2.389	2.522	2.675
Medianas	715	800	864	931	994	1.016	1.001	1.033	1.078
Pequeñas	679	755	827	881	935	973	973	993	1.012
Microempresas	415	484	520	556	584	602	608	617	622
<b>Empresas Privadas que declaran ocupados al Sistema de Seguridad Social - En miles de empresas</b>									
<b>Industria</b>	<b>45</b>	<b>50</b>	<b>54</b>	<b>57</b>	<b>59</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
Grandes	1	1	2	2	2	2	2	2	2
Medianas	4	5	5	6	6	6	6	6	6
Pequeñas	14	16	17	19	20	21	20	20	20
Microempresas	26	28	30	31	32	32	32	32	32
<b>Comercio</b>	<b>97</b>	<b>116</b>	<b>128</b>	<b>140</b>	<b>150</b>	<b>159</b>	<b>163</b>	<b>167</b>	<b>170</b>
Grandes	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Medianas	3	3	4	4	4	5	5	5	5
Pequeñas	19	22	24	26	28	30	31	31	32
Microempresas	73	90	99	108	115	122	126	129	130
<b>Servicios</b>	<b>188</b>	<b>217</b>	<b>233</b>	<b>247</b>	<b>258</b>	<b>266</b>	<b>268</b>	<b>271</b>	<b>276</b>
Grandes	3	4	4	4	5	5	5	5	5
Medianas	11	11	12	14	15	15	15	15	16
Pequeñas	40	45	49	53	56	59	59	59	61
Microempresas	134	156	167	176	183	187	189	191	194
<b>Total INCOSE</b>	<b>330</b>	<b>383</b>	<b>415</b>	<b>444</b>	<b>467</b>	<b>486</b>	<b>492</b>	<b>498</b>	<b>506</b>
Grandes	6	6	7	8	8	9	9	9	9
Medianas	17	19	21	23	25	26	26	26	27
Pequeñas	74	83	91	97	103	110	110	111	113
Microempresas	234	275	296	316	331	341	347	352	356

## Nota

1. La clasificación de las firmas en estratos de tamaño se realiza considerando las dotaciones de empleo en cada período. Por lo tanto, una misma firma puede encontrarse en diferentes estratos de tamaño en diferentes años si es que esta incrementa o contrae su empleo. Este criterio, es adecuado para conocer la estructura del empleo por tamaño de firmas. No obstante, las estadísticas de la presente tabla no son adecuadas para estimar el crecimiento del empleo para cada estrato. La diferencia entre períodos no sólo refleja el crecimiento de las firmas que permanecen en un mismo tramo de tamaño, sino también el efecto de aquellas que saltan de estratos.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, en base a SIPA.

Tabla 19

## Mercado de trabajo - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial

Descomposición en el cambio neto del empleo								
Empleo asalariado registrado privado - En miles de personas - Industria, Comercio y Servicios - Total país								
Cambios anuales medidos respecto de igual trimestre del año anterior <sup>1</sup>								
	4° Trim 04/03	4° Trim 05/04	4° Trim 06/05	4° Trim 07/06	4° Trim 08/07	4° Trim 09/08	4° Trim 10/09	4° Trim 11/10
Creación bruta de empleo	621	630	679	769	648	506	619	653
Empresas que abren	169	148	179	184	178	157	171	177
Empresas que expanden su empleo	451	482	500	585	470	350	448	476
Destrucción bruta de empleo	229	270	334	384	467	559	419	431
Empresas que cierran	65	90	120	154	151	171	154	271
Empresas que contraen su empleo	165	180	215	230	316	389	265	160
Empresas que cambian de CUIT- fusiones y adquisiciones <sup>2</sup>	55	51	9	2	0	1	-6	-1
Cambio neto en el empleo <sup>3</sup>	447	411	354	387	180	-51	194	221
Empleo promedio entre trimestres	3.530	3.922	4.283	4.647	4.922	4.973	5.068	5.276

## Notas

1. El cambio anual del empleo se mide a partir de la diferencia en el empleo, a nivel de cada firma, entre un trimestre e igual trimestre del año anterior.
2. Empresas que atraviesan procesos de cambio en la propiedad, que implican modificaciones en su Código de Identificación Tributaria (CUIT): fusiones, adquisiciones, escisiones, cambios de sociedades.
3. El cambio neto en el empleo es la diferencia entre la creación y la destrucción bruta de empleo.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, en base a SIPA.

Tabla 20

## Mercado de trabajo - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial

Empresas privadas según la dirección del cambio en el empleo asalariado registrado								
Empresas registradas privadas - En miles de empresas - Industria, Comercio y Servicios - Total país								
Cambios anuales medidos respecto de igual trimestre del año anterior <sup>1</sup>								
	4° Trim 04/03	4° Trim 05/04	4° Trim 06/05	4° Trim 07/06	4° Trim 08/07	4° Trim 09/08	4° Trim 10/09	4° Trim 11/10
Empresas que crean empleo	163	161	171	176	173	143	159	162
Empresas que abren	62	54	59	59	57	48	56	56
Empresas que expanden su empleo	100	106	112	117	116	95	103	106
Empresas que destruyen empleo	69	85	101	114	127	144	135	130
Empresas que cierran	22	29	35	42	46	52	51	49
Empresas que contraen su empleo	47	56	65	72	81	92	84	82
Empresas que cambian de CUIT- fusiones y adquisiciones <sup>2</sup>	3	2	0	0	0	0	0	0
Empresas sin cambio en el empleo	199	219	226	232	236	249	254	254
Total	433	467	498	522	537	536	548	546
Cambio neto en la cantidad de empresas <sup>3</sup>	41	26	24	17	11	-3	5	8

## Notas:

1. El cambio anual se mide a partir de la diferencia en la cantidad de empresas entre el trimestre e igual trimestre del año anterior.
2. Empresas que atraviesan procesos de cambio en la propiedad que implican modificaciones en su Código Único de Identificación Tributaria: fusiones, adquisiciones, escisiones, cambios de sociedades.
3. El cambio neto es la diferencia entre el número de empresas que abren y el número de empresas que cierran.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, en base a SIPA.

**Tabla 21**  
Mercado de trabajo - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial

<b>Dinámica del empleo y rotación de empresas</b>								
<b>Empleo asalariado registrado privado - Industria, Comercio y Servicios</b>								
	<b>4° Trim 04/03</b>	<b>4° Trim 05/04</b>	<b>4° Trim 06/05</b>	<b>4° Trim 07/06</b>	<b>4° Trim 08/07</b>	<b>4° Trim 09/08</b>	<b>4° Trim 10/09</b>	<b>4° Trim 11/10</b>
<b>Descomposición del cambio neto en el empleo - Tasas <sup>1</sup></b>								
Creación bruta de empleo	17,6	16,1	15,9	16,6	13,2	10,2	12,2	12,4
Empresas que abren	4,8	3,8	4,2	4,0	3,6	3,1	3,4	3,4
Empresas que expanden su empleo	12,8	12,3	11,7	12,6	9,5	7,0	8,8	9,0
Destrucción bruta	6,5	6,9	7,8	8,3	9,5	11,2	8,3	8,2
Empresas que cierran	1,8	2,3	2,8	3,3	3,1	3,4	3,0	3,0
Empresas que contraen su empleo	4,7	4,6	5,0	5,0	6,4	7,8	5,2	5,1
Empresas que cambian de CUIT- fusiones y adquisiciones <sup>2</sup>	1,6	1,3	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Cambio neto en el empleo <sup>3</sup>	12,7	10,5	8,3	8,3	3,7	-1,0	3,8	4,2
<b>Empresas privadas, según la dirección del cambio en el empleo - Porcentaje del total de empresas en actividad en el período</b>								
Empresas que crean empleo	37,5	34,4	34,3	33,7	32,3	26,7	28,9	29,6
Empresas que abren	14,4	11,6	11,9	11,3	10,7	9,0	10,2	10,3
Empresas que expanden su empleo	23,1	22,8	22,4	22,4	21,6	17,7	18,7	19,3
Empresas que destruyen empleo	15,9	18,2	20,2	21,8	23,7	26,8	24,7	23,8
Empresas que cierran <sup>2</sup>	5,0	6,1	7,1	8,0	8,7	9,7	9,3	8,9
Empresas que contraen su empleo	10,9	12,1	13,1	13,8	15,1	17,2	15,4	14,9
Empresas que cambian de CUIT- fusiones y adquisiciones <sup>3</sup>	0,6	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Empresas sin cambio en el empleo	45,9	46,9	45,4	44,5	44,0	46,4	46,0	46,4
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Cambio neto en la cantidad de empresas <sup>4</sup>	9,4	5,5	4,8	3,3	2,0	-0,6	0,9	1,4

## Notas:

1. La tasa se calcula a partir del cociente entre los flujos de empleo (creación y destrucción) y la dotación total del empleo promedio entre el trimestre y el trimestre del año anterior.
2. Empresas que atraviesan procesos de cambio en la propiedad que implican modificaciones en su Código de Identificación Tributaria: fusiones, adquisiciones, escisiones, cambios de sociedades.
3. El cambio neto es la diferencia entre la creación y destrucción bruta de empleo.
4. El cambio neto es la diferencia entre el número de empresas que abren y el número de empresas que cierran.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, en base a SIPA.

**Tabla 22**  
Mercado de trabajo - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial

<b>Dinámica del empleo y rotación de empresas por sector económico y tamaño de empresa</b>								
<b>Empleo asalariado registrado privado - Industria, Comercio y Servicios - Tasas<sup>1</sup> interanuales<sup>2</sup></b>								
	<b>4° Trim 04/03</b>	<b>4° Trim 05/04</b>	<b>4° Trim 06/05</b>	<b>4° Trim 07/06</b>	<b>4° Trim 08/07</b>	<b>4° Trim 09/08</b>	<b>4° Trim 10/09</b>	<b>4° Trim 11/10</b>
<b>Tasas por sector económico</b>								
<b>Industria</b>								
Creación Bruta	15,6	13,3	12,8	12,4	10,3	7,0	9,9	10,4
Destrucción Bruta	4,4	5,1	5,7	6,2	7,8	9,7	7,2	6,4
Cambio Neto <sup>3</sup>	12,7	9,6	7,2	6,1	2,6	-2,7	2,7	4,0
<b>Comercio</b>								
Creación Bruta	20,5	18,1	17,9	19,8	15,8	11,5	13,7	13,3
Destrucción Bruta	8,1	8,0	8,9	8,9	9,4	13,0	9,5	9,4
Cambio Neto <sup>3</sup>	14,7	11,3	9,3	10,8	6,4	-1,6	4,2	3,9
<b>Servicios</b>								
Creación Bruta	17,4	16,6	16,5	17,3	13,4	11,1	12,7	12,9
Destrucción Bruta	6,9	7,3	8,4	8,9	10,3	11,2	8,5	8,5
Cambio Neto <sup>3</sup>	11,9	10,6	8,4	8,4	3,1	-0,1	4,2	4,4
<b>Tasas por tamaño de empresa</b>								
<b>Grandes</b>								
Creación Bruta	10,4	10,4	10,5	12,8	8,4	6,0	8,8	9,0
Destrucción Bruta	3,5	3,2	3,8	4,1	5,6	7,5	3,9	3,9
Empresas que cambian de CUIT <sup>4</sup>	1,7	1,5	0,3	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0
Cambio Neto <sup>3</sup>	8,6	8,6	7,0	8,8	2,9	-1,5	4,9	5,1
<b>Medianas</b>								
Creación Bruta	15,6	14,6	14,1	14,3	11,1	8,6	15,0	14,9
Destrucción Bruta	5,0	5,6	6,7	7,1	8,6	9,8	7,1	7,3
Empresas que cambian de CUIT <sup>4</sup>	1,4	1,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cambio Neto <sup>3</sup>	12,0	10,0	7,5	7,2	2,5	-1,1	8,0	7,6
<b>Pequeñas</b>								
Creación Bruta	21,3	20,2	19,7	19,0	16,6	13,3	15,6	15,7
Destrucción Bruta	8,7	9,3	10,5	11,3	12,2	13,6	12,2	12,0
Empresas que cambian de CUIT <sup>4</sup>	1,5	1,4	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cambio Neto <sup>3</sup>	14,1	12,3	9,3	7,6	4,5	-0,3	3,3	3,7
<b>Microempresas</b>								
Creación Bruta	40,5	32,4	32,5	30,9	29,6	24,0	21,9	21,8
Destrucción Bruta	16,2	18,3	20,2	21,6	22,2	24,2	22,2	21,7
Empresas que cambian de CUIT <sup>4</sup>	1,4	1,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cambio Neto <sup>3</sup>	25,8	15,1	12,5	9,4	7,4	-0,2	-0,3	0,1

## Notas

1. La tasa se calcula a partir del cociente entre los flujos de empleo (creación y destrucción) y la dotación total del empleo promedio entre el trimestre y el trimestre del año anterior.
2. El cambio anual del empleo se mide a partir de la diferencia en el empleo, a nivel de cada firma, entre el trimestre e igual trimestre del año anterior. Datos provisionales.
3. El cambio neto es la diferencia entre la creación bruta y la destrucción bruta de empleo.
4. Empresas que atraviesan procesos de cambio en la propiedad que implican modificaciones en su Código de Identificación Tributaria: fusiones, adquisiciones, escisiones, cambios de sociedades.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, en base a SIPA.

**Tabla 23**  
Ingresos y salarios

Ingreso medio <sup>1</sup> de los ocupados plenos según variables seleccionadas <sup>2</sup>								
En pesos corrientes - Total de aglomerados relevados								
	1° Trim 10	2° Trim 10	3° Trim 10	4° Trim 10	1° Trim 11	2° Trim 11	3° Trim 11	4° Trim 11
<b>Total</b>	<b>2.375</b>	<b>2.543</b>	<b>2.732</b>	<b>2.866</b>	<b>2.965</b>	<b>3.257</b>	<b>3.525</b>	<b>3.697</b>
<b>Sexo</b>								
Varones	2.472	2.656	2.879	2.959	3.092	3.386	3.677	3.858
Mujeres	2.159	2.290	2.396	2.651	2.678	2.971	3.180	3.334
<b>Edad</b>								
Hasta 24 años	1.557	1.706	1.782	1.851	2.094	2.240	2.426	2.425
Entre 25 y 34 años	2.308	2.354	2.592	2.754	2.813	3.167	3.433	3.588
Entre 35 y 49 años	2.539	2.819	2.968	3.081	3.238	3.538	3.723	4.030
Entre 50 y 59 años	2.633	2.714	3.023	3.225	3.228	3.516	3.823	4.043
60 años y más	2.574	2.913	2.992	3.159	3.084	3.352	3.894	3.667
<b>Posición en el hogar</b>								
Jefe	2.646	2.838	3.066	3.190	3.280	3.581	3.914	4.138
Cónyuge	2.339	2.495	2.662	2.857	2.921	3.312	3.447	3.583
Hijo	1.871	1.989	2.107	2.247	2.383	2.519	2.765	2.812
Otros	1.872	2.037	2.075	2.214	2.299	2.568	2.813	2.852
<b>Nivel educativo</b>								
Hasta primario incompleto	1.426	1.721	1.651	1.816	1.834	1.867	2.109	2.232
Primario completo	1.726	1.857	1.980	2.176	2.226	2.406	2.686	2.814
Secundario incompleto	1.950	1.943	2.124	2.288	2.465	2.683	2.783	2.899
Secundario completo	2.239	2.424	2.589	2.703	2.856	3.055	3.279	3.514
Terc/univ incompleto	2.542	2.777	3.123	3.224	3.167	3.615	3.885	4.140
Terc/univ completo	3.717	3.932	4.146	4.296	4.455	4.887	5.339	5.516
<b>Categoría ocupacional</b>								
Patrón	3.458	4.268	4.105	4.304	4.018	4.651	4.972	4.663
Cuenta propia	1.919	1.972	2.168	2.244	2.419	2.450	2.591	2.810
Asalariado	2.398	2.538	2.737	2.906	3.010	3.319	3.616	3.821
Registrado	2.705	2.882	3.113	3.281	3.402	3.750	4.029	4.343
No registrado	1.561	1.613	1.721	1.839	1.929	2.095	2.388	2.376
<b>Rama de actividad</b>								
Industria manufacturera	2.407	2.496	2.779	3.055	3.986	4.929	4.822	4.318
Construcción	1.876	1.896	2.001	2.232	2.989	3.144	3.511	3.908
Comercio	1.966	2.220	2.216	2.354	2.327	2.387	2.758	2.725
Hoteles y restaurantes	1.806	1.975	2.137	2.286	2.564	2.773	2.948	3.024
Transporte, almacenaje y comunicaciones	2.413	2.622	2.896	3.092	2.329	2.840	2.748	2.816
Servicios financieros, inmobiliarios, alquileres y empresariales	3.060	3.277	3.755	3.472	3.085	3.433	3.802	4.146
Administración pública y defensa	3.186	3.427	3.590	3.705	3.654	4.067	4.627	4.327
Enseñanza	2.731	3.074	3.382	3.434	3.359	3.984	4.302	4.535
Servicios sociales y de salud	2.782	2.812	3.134	3.265	3.393	3.614	4.222	4.308
Servicio doméstico	969	1.037	1.122	1.270	1.260	1.410	1.545	1.598
Otros servicios comunitarios, sociales y personales	2.502	2.554	2.696	2.815	3.540	3.836	4.044	4.552
<b>Tamaño del establecimiento</b>								
Hasta 5 personas	1.952	1.999	2.168	2.256	2.400	2.495	2.674	2.824
Entre 6 y 40 personas	2.388	2.621	2.757	2.906	2.952	3.251	3.598	3.662
Más de 40 personas	3.016	3.261	3.533	3.641	3.796	4.249	4.568	4.885
<b>Calificación</b>								
Profesional	4.231	4.706	5.005	5.011	4.888	5.700	5.945	6.431
Técnica	3.059	3.212	3.248	3.509	3.652	3.974	4.409	4.377
Operativa	2.123	2.229	2.488	2.639	2.752	2.982	3.202	3.429
Sin calificación	1.550	1.614	1.689	1.826	1.986	2.034	2.285	2.315

## Notas:

1. Ingreso de la ocupación principal de los ocupados, excluyendo beneficiarios de planes de empleo.
2. Ocupados que trabajan 35 o más horas semanales.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, en base a EPH (INDEC).

**Tabla 24**  
Ingresos y salarios

Remuneración <sup>1</sup> promedio de los asalariados registrados del sector privado				
A valores corrientes				
	Serie desestacionalizada		Tendencia ciclo	
	Remuneración promedio	Variación porcentual	Remuneración promedio	Variación porcentual
1995	815	...	813	...
1996	803	-1,5	805	-1,1
1997	799	-0,4	799	-0,7
1998	807	1,0	807	1,0
1999	812	0,6	812	0,6
2000	815	0,4	816	0,5
2001	813	-0,2	813	-0,4
2002	855	5,1	854	5,0
2003	967	13,1	968	13,4
2004	1.109	14,8	1.107	14,4
2005	1.295	16,7	1.294	16,9
2006	1.571	21,3	1.572	21,4
2007	1.904	21,2	1.904	21,1
2008	2.455	28,9	2.456	29,0
2009	2.959	20,5	2.963	20,7
2010	3.735	26,2	3.738	26,1
2011	4.935	32,1	4.935	32,0
Ene-11	4.337	3,1	4.324	2,5
Feb-11	4.408	1,6	4.439	2,7
Mar-11	4.586	4,0	4.557	2,6
Abr-11	4.598	0,3	4.673	2,5
May-11	4.844	5,4	4.782	2,3
Jun-11	4.879	0,7	4.884	2,1
Jul-11	4.998	2,4	4.983	2,0
Ago-11	5.074	1,5	5.086	2,1
Sep-11	5.190	2,3	5.194	2,1
Oct-11	5.308	2,3	5.314	2,3
Nov-11	5.436	2,4	5.436	2,3
Dic-11	5.556	2,2	5.546	2,0
Ene-12	5.660	1,9	5.633	1,6
Feb-12	5.693	0,6	5.712	1,4
Mar-12	5.790	1,7	5.805	1,6

## Notas:

1. Serie desestacionalizada - Excluye aguinaldo y otros conceptos estacionales de la remuneración.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, en base a SIPA.



**Tabla 25**  
Ingresos y salarios

<b>Salario Conformado promedio de Convenio<sup>1</sup></b>											
<b>En pesos corrientes</b>											
<b>Actividad</b>	<b>Dic-01</b>	<b>Dic-02</b>	<b>Dic-03</b>	<b>Dic-04</b>	<b>Dic-05</b>	<b>Dic-06</b>	<b>Dic-07</b>	<b>Dic-08</b>	<b>Dic-09</b>	<b>Dic-10</b>	<b>dic-11<sup>2</sup></b>
Administración Pública	1.335	1.335	1.335	1.399	1.767	2.271	2.668	3.792	4.365	5.280	6.987
Bancos Privados Nacionales (ADEBA)	456	556	975	1.031	1.553	2.141	2.878	4.178	4.972	6.140	7.921
Alimentación	352	452	811	874	1.271	1.512	1.762	2.296	2.733	3.682	4.909
Aluminio - UOM	399	499	686	764	1.065	1.305	1.569	2.011	2.391	3.104	3.921
Autopartes - UOM	515	615	819	905	1.260	1.568	1.888	2.421	2.877	3.734	4.719
Calzado	395	495	625	823	1.159	1.334	1.710	2.029	2.525	3.301	4.612
Camioneros	715	815	1.166	1.259	1.794	2.173	2.568	3.162	3.657	4.558	5.649
Comercio	427	527	659	720	1.021	1.215	1.494	1.954	2.280	3.376	4.744
Construcción	255	355	507	575	1.036	1.261	1.579	1.887	2.180	2.770	3.486
Cuero	380	480	602	730	985	1.167	1.423	2.071	2.477	3.255	4.045
Electrónica- UOM	398	498	613	678	1.088	1.334	1.606	2.058	2.447	3.176	4.073
Encargados de Edificio	514	614	732	844	1.081	1.330	1.568	2.066	2.687	3.426	4.725
Entidades Deportivas y Civiles (UTEDyC)	565	665	871	956	1.236	1.561	1.819	2.398	2.758	3.733	4.850
Gastronómicos	469	569	767	883	1.366	1.566	1.871	2.483	2.849	3.836	4.981
Gráficos	393	493	617	819	1.165	1.415	1.725	2.072	2.701	3.403	4.560
Maestranza	306	406	524	580	809	1.068	1.310	1.454	1.818	2.291	3.096
Plásticos	447	547	749	973	1.352	1.630	1.967	2.462	3.062	3.931	5.449
Químicos	390	490	713	804	1.521	1.875	2.043	2.854	3.255	4.335	5.472
Sanidad clínicas	412	512	638	731	841	1.198	1.711	2.139	2.546	3.237	4.302
Seguridad	375	475	610	672	1.074	1.221	1.547	1.963	2.397	3.103	4.115
Telefónicos	1.192	1.292	1.489	1.568	1.781	2.411	2.747	3.373	3.939	4.989	5.254
Textiles	289	389	763	813	1.071	1.306	1.503	1.858	2.230	2.870	3.728
Transporte de Pasajeros	823	923	1.046	1.102	1.587	1.959	2.450	3.231	3.627	4.611	5.726

## Notas:

1. El salario conformado está compuesto por el salario básico, los adicionales estipulados y los aumentos por Decreto del Poder Ejecutivo, en caso de que no estuvieran incorporados a los salarios de convenio o ya hubieran sido absorbidos por aumento.
2. Datos sujetos a revisión según la evolución de las paritarias.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo.

**Tabla 26**  
Ingresos y salarios

Salario básico de convenio <sup>1</sup>												
En pesos corrientes												
Actividad	Categoría	Dic-01	May-03	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Dic-10	dic-11 <sup>2</sup>	
Administración Pública Nacional	Categoría C5	336	336	336	392	470	615	1.026	1.186	1.434	1.778	
Alimentación	Operario calificado	284	284	720	1.040	1.238	1.442	1.880	2.156	2.950	4.020	
Bancarios (Banca privada extranjera)	Auxiliar	270	270	575	575	575	575	2.430	2.892	3.571	4.607	
Bancarios (Banca privada nacional)	Auxiliar	270	270	575	575	575	575	2.430	2.892	3.571	4.607	
Calzado	Oficial especializado	380	380	756	1.100	1.284	1.516	1.820	2.038	2.924	4.000	
Camioneros	Conductor - Primera categoría	427	450	724	904	1.121	1.306	1.705	2.044	2.540	3.149	
Comercio	Vendedor B	397	397	632	958	1.140	1.140	1.380	1.380	1.848	3.168	
Construcción	Oficial	219	219	428	704	776	1.364	1.630	1.883	2.394	3.011	
Cuero	Oficial de Cortador, Emboquillador, Planchador, etc.	400	400	760	1.026	1.026	1.396	2.056	2.170	3.110	3.294	
Encargados de Edificio	Encargado permanente c/vivienda (2da. Categoría)	391	391	681	801	1.044	1.331	1.606	2.044	2.606	3.632	
Entidades Deportivas y Civiles	Personal administrativo de 3ra.	346	346	570	570	1.161	1.353	1.784	2.052	2.777	3.608	
Gastronómicos	Categoría 4 (Establecimiento III)	316	316	579	759	1.015	1.015	1.744	1.744	2.180	2.943	
Gráficos (Diarios y revistas)	Categoría 6	362	362	705	1.077	1.308	1.569	1.884	2.349	3.095	4.130	
Maestranza	Oficial 1ra.	248	248	472	641	882	1.028	1.331	1.664	2.077	2.327	
Metalúrgicos (Aluminio)	Operario especializado	380	380	698	1.048	1.286	1.523	1.960	2.334	3.032	3.835	
Metalúrgicos (Automotiz)	Operario especializado	492	492	818	1.210	1.506	1.794	2.296	2.734	3.550	4.491	
Metalúrgicos (Electrónica)	Operario especializado	380	380	590	1.042	1.278	1.522	1.948	2.318	3.008	3.805	
Plásticos	Operario especializado	422	422	906	1.206	1.450	1.896	2.296	2.854	3.118	5.258	
Sanidad (Clínicas)	Enfermera de piso	372	372	596	1.070	1.070	1.528	1.910	2.272	2.886	3.840	
Sanidad (Institutos sin internación)	Tercera	360	360	584	1.070	1.070	1.528	1.910	2.273	2.887	3.840	
Textiles	Categoría 12	206	206	702	858	1.094	1.312	1.636	1.670	2.144	2.664	
Transporte Automotor (UTA)	Conductor de corta y media distancia	454	454	678	1.252	1.511	1.611	2.398	2.701	3.449	4.531	
Vidrio (Fabricación a mano)	Categoría 12	479	479	775	879	1.051	1.208	1.685	1.685	...	1.685	

## Notas:

1. Salario básico de convenio: es el salario mínimo que percibe un trabajador sin antigüedad que cumple una jornada normal de trabajo, según lo establece el convenio colectivo de trabajo, durante el mes considerado, sin contemplar los adicionales, para la categoría seleccionada.
2. Datos sujetos a revisión según la evolución de las paritarias.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo.

**Tabla 27**  
Ingresos y salarios

<b>Evolución del Salario Mínimo Vital y Móvil</b>			
<b>En pesos corrientes</b>			
<b>Períodos con el mismo valor de SMVM</b>	<b>SMVM</b>	<b>Variación respecto período anterior</b>	<b>Índice base Ago-93 = 100</b>
Ago-93 / Jun-03	200	...	100
Jul-03	250	25,0%	125
Ago-03	260	4,0%	130
Sep-03	270	3,8%	135
Oct-03	280	3,7%	140
Nov-03	290	3,6%	145
Dic-03	300	3,4%	150
Ene-04 / Ago-04	350	16,7%	175
Sep-04 / Abr-05	450	28,6%	225
May-05	510	13,3%	255
Jun-05	570	11,8%	285
Jul-05 / Jul-06	630	10,5%	315
Ago-06	760	20,6%	380
Sep-06 / Oct-06	780	2,6%	390
Nov-06 / Jul-07	800	2,6%	400
Ago-07 / Sep-07	900	12,5%	450
Oct-07 / Nov-07	960	6,7%	480
Dic-07 / Jul-08	980	2,1%	490
Ago-08 / Nov-08	1.200	22,4%	600
Dic-08 / Jul-09	1.240	3,3%	620
Ago-09 / Sep-09	1.400	12,9%	700
Oct-09 / Dic-09	1.440	2,9%	720
Ene-10 / Jul-10	1.500	4,2%	750
Ago-10/ Dic-10	1.740	16,0%	870
Ene-11 / Ago-11	1.840	5,7%	920
Sep-11 / Jul-12	2.300	25,0%	1.150

Fuente: MTEySS

**Tabla 28**  
Programas de empleo y capacitación

Ejecución de programas de empleo del MTEySS y Seguro de Desempleo				
Período	Programas de empleo		Seguro de Desempleo	
	Cantidad de beneficiarios promedio	Montos invertidos totales <sup>1</sup> (en miles de pesos corrientes)	Cantidad de beneficiarios promedio	Montos invertidos totales <sup>1</sup> (en miles de pesos corrientes)
2001	91.806	160.214	144.545	443.707
2002	1.126.387	2.029.862	200.200	601.790
2003	2.128.408	3.843.818	105.349	312.512
2004	1.919.919	3.473.118	62.478	214.103
2005	1.747.455	3.145.419	63.460	242.029
2006	1.527.691	2.755.279	80.689	381.075
2007	1.183.301	2.189.439	96.619	511.361
2008	987.779	1.859.618	112.051	646.108
2009	1.017.571	2.294.155	143.161	904.919
2010	548.140	1.709.301	127.386	868.945
2011	516.839	2.196.263	103.602	779.639
Enero	508.890	166.805	111.780	67.143
Febrero	462.592	143.333	107.624	76.784
Marzo	458.862	134.326	103.938	61.680
Abril	453.443	145.257	104.244	62.370
Mayo	490.635	170.516	101.644	61.286
Junio	504.783	103.850	102.044	62.059
Julio	523.872	190.365	102.463	61.848
Agosto	538.003	209.945	101.450	61.581
Septiembre	556.448	218.053	102.517	62.359
Octubre	569.652	229.055	102.760	67.791
Noviembre	585.681	235.810	102.481	68.113
Diciembre	549.204	248.947	100.284	66.626
<b>2012</b>	<b>364.817</b>	<b>877.253</b>	<b>96.418</b>	<b>333.665</b>
Enero	377.320	249.539	97.457	64.991
Febrero	380.443	180.210	96.322	75.834
Marzo	333.843	158.665	95.904	64.029
Abril	351.939	140.907	96.307	64.646
Mayo	380.540	147.931	96.102	64.164

## Notas:

1. Son los montos transferidos en concepto de prestaciones liquidadas a los beneficiarios en cada Programa.

Fuente: MTEySS - Secretaría de Empleo

**Tabla 29**  
Programas de empleo y capacitación

Ejecución de programas de capacitación del MTEySS		
Componentes de Terminalidad educativa y Formación profesional - Año 2011 <sup>1</sup>		
	Cantidad	Distribución
<b>Terminalidad educativa<sup>2</sup></b>		
<b>Total de beneficiarios capacitados</b>	<b>257.958</b>	<b>100,0%</b>
Alfabetización	1.321	0,5%
Primaria (EGB 1 y 2)	20.831	8,1%
Secundaria (EGB3 y Polimodal)	234.703	91,0%
Superior (terciario/universitario)	1.103	0,4%
<b>Formación profesional<sup>3</sup></b>		
<b>Total de beneficiarios capacitados</b>	<b>151.090</b>	<b>100,0%</b>
Construcción	31.810	21,1%
Administración y comercio	19.669	13,0%
Software	13.060	8,6%
Metalurgia y metalmecánica	11.213	7,4%
Turismo y gastronomía	8.128	5,4%
Competencias Transversales	6.771	4,5%
Servicios personales	5.605	3,7%
Pasteleros, Confiteros y Pizzeros	5.262	3,5%
Frutícola, hortícola y olivícola	3.909	2,6%
Textil	3.720	2,5%
Indumentaria	3.700	2,4%
Mecánica del automotor	3.537	2,3%
Industria Alimenticia General	3.368	2,2%
Actividades de la administración pública	2.986	2,0%
Tutorías de formación	2.316	1,5%
Muebles / Carpintería	2.169	1,4%
Mantenimiento de Edificios	2.076	1,4%
Producciones artesanales varias	1.840	1,2%
Industrias Culturales	1.834	1,2%
Otros 62 sectores	29.092	19,3%

## Notas:

1. Datos procesados en diciembre de 2011.

2. El componente de Terminalidad Educativa, corresponde a acciones en el marco de acuerdos de la Secretaría de Empleo con las jurisdicciones educativas provinciales, destinadas a Jefes de Hogar Desocupados, participantes del Seguro de Capacitación y Empleo y otros grupos de desocupados especificados en cada caso. Se cuantifican las personas incorporadas en acciones de terminalidad y que a fin del ciclo lectivo permanecían asignados al proyecto, esto implica que se excluyeron a aquellos beneficiarios que abandonaron el ciclo escolar.

3. El componente de Formación Profesional se implementa en el marco del Programa Sectorial de Calificación, Acuerdos Territoriales de nivel municipal y Acuerdos con las Jurisdicciones Educativas Provinciales. Se cuantifica a la totalidad de los beneficiarios que participaron y finalizaron los distintos cursos de capacitación.

Fuente: MTEySS - Secretaría de Empleo - Dirección Nacional de Orientación y Formación Profesional.

**Tabla 30**  
Negociación Colectiva

		Ritmo negocial y características												
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	I Trim 11	II Trim 11	III Trim 11	IV Trim 11	I Trim 12
<b>Cantidad de negociaciones</b>		348	568	930	1.027	1.231	1.331	2.038	1.864	365	523	532	444	288
<b>Personal comprendido en la negociación colectiva</b>		1.222.000	2.117.000	3.500.000	3.938.000	3.992.000	4.001.388	4.220.161	4.235.000	1.398.680	3.164.000	1.892.512	1.309.000	1.218.000
<b>Ámbito de la negociación</b>														
<b>Cantidad</b>		236	365	605	691	795	935	1.456	1.339	280	344	360	355	218
<b>Empresa</b>		112	203	325	336	436	396	582	525	85	179	172	89	70
<b>Distribución porcentual</b>														
<b>Empresa</b>		67,8%	64,3%	65,1%	67,3%	64,6%	70,2%	71,4%	72,0%	76,7%	65,8%	67,7%	80,0%	75,7%
<b>Actividad</b>		32,2%	35,7%	34,9%	32,7%	35,4%	29,8%	28,6%	28,0%	23,3%	34,2%	32,3%	20,0%	24,3%
<b>Negociaciones por rama de actividad</b>														
<b>Cantidad</b>		21	12	31	22	26	23	20	22	2	8	7	5	6
<b>Agricultura</b>		13	15	24	36	50	48	70	83	19	38	13	13	12
<b>Minería</b>		134	210	313	289	389	469	622	587	97	170	172	148	111
<b>Industria</b>		37	37	112	145	127	152	171	216	45	55	47	69	43
<b>Electricidad, Gas y Agua</b>		2	4	15	16	22	17	25	44	11	16	10	7	9
<b>Construcción</b>		15	24	40	85	91	100	123	111	21	30	37	23	14
<b>Comercio</b>		67	146	198	245	298	286	527	360	80	121	95	64	36
<b>Transporte</b>		23	32	60	55	77	52	137	60	17	11	22	10	4
<b>Establecimientos financieros</b>		36	88	137	134	151	184	343	381	73	74	129	105	53
<b>Servicios</b>														
<b>Distribución porcentual</b>														
<b>Total</b>		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Agricultura</b>		6,0%	2,1%	3,3%	2,1%	2,1%	1,7%	1,0%	1,2%	0,5%	1,5%	1,3%	1,1%	2,1%
<b>Minería</b>		3,7%	2,6%	2,6%	3,5%	4,1%	3,6%	3,4%	4,5%	5,2%	7,3%	2,4%	2,9%	4,2%
<b>Industria</b>		38,5%	37,0%	33,7%	28,1%	31,6%	35,2%	30,5%	31,5%	26,6%	32,5%	32,3%	33,3%	38,5%
<b>Electricidad, Gas y Agua</b>		10,6%	6,5%	12,0%	14,1%	10,3%	11,4%	8,4%	11,6%	12,3%	10,5%	8,8%	15,5%	14,9%
<b>Construcción</b>		0,6%	0,7%	1,6%	1,6%	1,8%	1,3%	1,2%	2,4%	3,0%	3,1%	1,9%	1,6%	3,1%
<b>Comercio</b>		4,3%	4,2%	4,3%	8,3%	7,4%	7,5%	6,0%	6,0%	5,8%	5,7%	7,0%	5,2%	4,9%
<b>Transporte</b>		19,3%	25,7%	21,3%	23,9%	24,2%	21,5%	25,9%	19,3%	21,9%	23,1%	17,9%	14,4%	12,5%
<b>Establecimientos financieros</b>		6,6%	5,6%	6,5%	5,4%	6,3%	3,9%	6,7%	3,2%	4,7%	2,1%	6,8%	2,3%	1,4%
<b>Servicios</b>		10,3%	15,5%	14,7%	13,0%	12,3%	13,8%	16,8%	20,4%	20,0%	14,1%	21,6%	23,6%	18,4%

## Notas:

1. Desde el primer trimestre de 2010 se emplea como definición operativa el criterio de "registro de acuerdos y convenios en la Dirección Nacional de Relaciones de Trabajo (DNRT)", principalmente, para reflejar aquellas negociaciones que en determinadas actividades, ramas y empresas tienden a ser recopiladas en una misma resolución homóloga. -Ahora 1 registro de la DNRT equivale a 1 acuerdo o convenio colectivo. Esta equivalencia es la que posibilita construir el principal indicador considerado para la confección de las estadísticas referidas al tema, esto es, las series mensual/ trimestral/ anual de cantidad de convenios y acuerdos colectivos homologados, que realiza la SSPyEL.

Fuente: MTEYSS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo.

**Tabla 31**  
Plan Nacional para la Regularización del Trabajo (PNRT)

<b>Empresas y trabajadores relevados por provincia</b>				
<b>Acumulado entre 2003 y 2012 <sup>1</sup></b>				
	<b>Establecimientos relevados</b>		<b>Trabajadores relevados</b>	
	<b>Cantidad</b>	<b>Distribución porcentual</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Distribución porcentual</b>
<b>Total país</b>	<b>1.029.414</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.204.304</b>	<b>100,0%</b>
Buenos Aires	366.302	35,6%	982.751	30,7%
Capital Federal	205.467	20,0%	795.376	24,8%
Catamarca	12.225	1,2%	35.127	1,1%
Chaco	14.837	1,4%	48.285	1,5%
Chubut	18.542	1,8%	41.154	1,3%
Córdoba	45.746	4,4%	179.885	5,6%
Corrientes	16.203	1,6%	53.101	1,7%
Entre Ríos	23.960	2,3%	95.911	3,0%
Formosa	12.117	1,2%	38.780	1,2%
Jujuy	18.605	1,8%	50.903	1,6%
La Pampa	10.867	1,1%	25.828	0,8%
La Rioja	11.761	1,1%	58.274	1,8%
Mendoza	41.995	4,1%	142.938	4,5%
Misiones	16.994	1,7%	48.506	1,5%
Neuquén	13.486	1,3%	29.375	0,9%
Río Negro	15.046	1,5%	42.800	1,3%
Salta	16.452	1,6%	48.057	1,5%
San Juan	23.289	2,3%	82.424	2,6%
San Luis	13.932	1,4%	40.174	1,3%
Santa Cruz	9.808	1,0%	23.582	0,7%
Santa Fe	66.186	6,4%	193.530	6,0%
Santiago del Estero	18.469	1,8%	51.590	1,6%
Tierra del Fuego	6.870	0,7%	12.604	0,4%
Tucumán	30.255	2,9%	83.349	2,6%

Nota:

1. El PNRT se implementó en septiembre de 2003. Se incluye a los establecimientos y trabajadores relevados al 18 de Julio de 2012.

Fuente: MTEySS - Secretaría de Trabajo - Dirección de Programación Operativa

**Tabla 32**  
Plan Nacional para la Regularización del Trabajo (PNRT)

<b>Empresas y trabajadores relevados por rama de actividad</b>				
<b>Acumulado entre 2005 y 2012 <sup>1</sup></b>				
	<b>Establecimientos relevados</b>		<b>Trabajadores relevados</b>	
	<b>Cantidad</b>	<b>Distribución porcentual</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Distribución porcentual</b>
<b>Total país</b>	<b>940.200</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.906.954</b>	<b>100,0%</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	18.326	1,9%	207.465	7,1%
Explotación de minas, canteras, carbón, petróleo y gas	1.272	0,1%	6.978	0,2%
Industria Manufacturera	60.192	6,4%	327.550	11,3%
Construcción	37.989	4,0%	286.286	9,8%
Comercio, actividades inmobiliarias y de alquiler	543.240	57,8%	1.244.661	42,8%
Hoteles y Restaurantes	84.014	8,9%	326.590	11,2%
Transporte y almacenamiento	40.935	4,4%	63.578	2,2%
Intermediación financiera, servicios empresariales y comunicaciones	19.895	2,1%	61.772	2,1%
Enseñanza	5.615	0,6%	28.411	1,0%
Servicios sociales, comunitarios y personales	128.722	13,7%	353.663	12,2%

Nota:

1. Se incluye a los trabajadores relevados por el PNRT desde enero de 2005 a julio 2012, que fueron verificados ante las bases de registro hasta el 18 de Julio de 2012.

Fuente: MTEySS - Secretaría de Trabajo - Dirección de Programación Operativa



**Tabla 33**  
Plan Nacional para la Regularización del Trabajo (PNRT)

<b>Situación registral de los trabajadores al momento de la inspección, por provincia</b>						
<b>Acumulado entre 2005 y 2012 <sup>1</sup></b>						
	<b>Cantidad de trabajadores</b>			<b>Distribución porcentual</b>		
	<b>No registrado</b>	<b>Registrado</b>	<b>Total</b>	<b>No registrado</b>	<b>Registrado</b>	<b>Total</b>
<b>Total país</b>	<b>812.447</b>	<b>2.061.119</b>	<b>2.873.566</b>	<b>28,3%</b>	<b>71,7%</b>	<b>100,0%</b>
Buenos Aires	257.971	625.473	883.444	29,2%	70,8%	100,0%
Capital Federal	123.318	590.159	713.477	17,3%	82,7%	100,0%
Catamarca	11.902	19.358	31.260	38,1%	61,9%	100,0%
Chaco	16.981	26.975	43.956	38,6%	61,4%	100,0%
Chubut	9.929	25.982	35.911	27,6%	72,4%	100,0%
Córdoba	46.682	124.916	171.598	27,2%	72,8%	100,0%
Corrientes	23.082	23.898	46.980	49,1%	50,9%	100,0%
Entre Ríos	25.527	60.877	86.404	29,5%	70,5%	100,0%
Formosa	13.872	21.592	35.464	39,1%	60,9%	100,0%
Jujuy	18.015	25.949	43.964	41,0%	59,0%	100,0%
La Pampa	5.980	17.712	23.692	25,2%	74,8%	100,0%
La Rioja	22.984	30.239	53.223	43,2%	56,8%	100,0%
Mendoza	46.339	76.952	123.291	37,6%	62,4%	100,0%
Misiones	14.713	28.083	42.796	34,4%	65,6%	100,0%
Neuquén	8.916	19.423	28.339	31,5%	68,5%	100,0%
Río Negro	14.061	24.070	38.131	36,9%	63,1%	100,0%
Salta	17.065	21.489	38.554	44,3%	55,7%	100,0%
San Juan	26.817	45.521	72.338	37,1%	62,9%	100,0%
San Luis	12.814	19.196	32.010	40,0%	60,0%	100,0%
Santa Cruz	7.894	14.366	22.260	35,5%	64,5%	100,0%
Santa Fe	46.607	132.856	179.463	26,0%	74,0%	100,0%
Santiago del Estero	16.728	28.302	45.030	37,1%	62,9%	100,0%
Tierra del Fuego	2.888	8.463	11.351	25,4%	74,6%	100,0%
Tucumán	21.362	49.268	70.630	30,2%	69,8%	100,0%

Nota:

1. Se incluye a los trabajadores relevados por el PNRT desde enero de 2005 a julio de 2012, que fueron verificados ante las bases de registro hasta el 18 de Julio de 2012.

Fuente: MTEySS - Secretaría de Trabajo - Dirección de Programación Operativa

**Tabla 34**  
Plan Nacional para la Regularización del Trabajo (PNRT)

<b>Situación registral de los trabajadores al momento de la inspección, por rama de actividad</b>						
<b>Acumulado entre 2005 y 2012 <sup>1</sup></b>						
	<b>Cantidad de trabajadores</b>			<b>Distribución porcentual</b>		
	<b>No registrado</b>	<b>Registrado</b>	<b>Total</b>	<b>No registrado</b>	<b>Registrado</b>	<b>Total</b>
<b>Total</b>	<b>812.447</b>	<b>2.061.119</b>	<b>2.873.566</b>	<b>28,3%</b>	<b>71,7%</b>	<b>100,0%</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	107.199	97.874	205.073	52,3%	47,7%	100,0%
Explotación de minas, canteras, carbón, petróleo, gas	1.798	5.074	6.872	26,2%	73,8%	100,0%
Industria Manufacturera	79.793	244.039	323.832	24,6%	75,4%	100,0%
Construcción	90.456	190.758	281.214	32,2%	67,8%	100,0%
Comercio, actividades inmobiliarias y de alquiler, agencias	299.770	934.531	1.234.301	24,3%	75,7%	100,0%
Hoteles y Restaurantes	95.011	227.180	322.191	29,5%	70,5%	100,0%
Transporte	20.806	42.243	63.049	33,0%	67,0%	100,0%
Intermediación financiera y otros servicios financieros y em	13.000	47.569	60.569	21,5%	78,5%	100,0%
Enseñanza	8.544	19.575	28.119	30,4%	69,6%	100,0%
Servicios	96.070	252.276	348.346	27,6%	72,4%	100,0%

Nota:

1. Se incluye a los trabajadores relevados por el PNRT desde enero de 2005 a julio de 2012, que fueron verificados ante las bases de registro hasta el 18 de julio de 2012.

Fuente: MTEySS - Secretaría de Trabajo - Dirección de Programación Operativa

**Tabla 35**  
Plan Nacional para la Regularización del Trabajo (PNRT)

	Tasa de regularización por provincia <sup>1 2</sup>							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Total país</b>	<b>31,6%</b>	<b>34,6%</b>	<b>36,6%</b>	<b>37,9%</b>	<b>35,6%</b>	<b>36,8%</b>	<b>39,7%</b>	<b>43,0%</b>
Buenos Aires	29,7%	33,2%	34,7%	32,7%	35,1%	36,5%	39,2%	39,5%
Capital Federal	36,2%	40,8%	38,7%	36,9%	34,8%	33,6%	38,5%	43,1%
Catamarca	29,4%	44,9%	46,3%	47,2%	39,0%	40,3%	51,8%	49,2%
Chaco	40,9%	28,7%	35,4%	27,9%	34,1%	37,9%	41,7%	43,1%
Chubut	30,8%	26,5%	37,9%	44,3%	37,9%	43,6%	39,0%	45,5%
Córdoba	23,5%	27,5%	32,0%	40,2%	38,3%	45,9%	45,6%	48,3%
Corrientes	31,8%	25,7%	31,4%	37,8%	30,8%	29,7%	33,6%	26,5%
Entre Ríos	32,3%	42,8%	39,0%	39,4%	38,1%	39,2%	40,5%	52,8%
Formosa	40,3%	40,3%	44,9%	34,7%	35,1%	37,3%	44,3%	44,1%
Jujuy	7,4%	7,1%	11,7%	33,2%	22,7%	28,4%	29,4%	37,4%
La Pampa	52,4%	57,2%	58,2%	55,8%	60,9%	58,4%	55,4%	56,4%
La Rioja	37,6%	35,4%	41,4%	34,8%	41,9%	38,2%	34,9%	46,3%
Mendoza	32,5%	36,0%	29,2%	22,9%	23,3%	28,5%	34,6%	43,8%
Misiones	30,6%	36,9%	36,5%	34,1%	38,0%	34,6%	43,2%	53,7%
Neuquén	21,0%	31,7%	31,2%	35,9%	32,3%	34,1%	39,4%	42,1%
Río Negro	32,5%	25,4%	26,9%	27,7%	34,8%	29,8%	31,3%	27,9%
Salta	27,5%	24,0%	44,7%	46,1%	51,7%	54,1%	54,1%	52,6%
San Juan	36,4%	45,9%	48,5%	48,2%	45,8%	47,8%	49,5%	56,3%
San Luis	28,4%	34,2%	34,5%	41,2%	34,8%	33,5%	41,8%	47,9%
Santa Cruz	44,9%	37,5%	51,4%	43,3%	27,5%	25,4%	34,4%	47,4%
Santa Fe	35,6%	47,2%	48,6%	48,4%	43,9%	45,0%	51,0%	52,1%
Santiago del Estero	17,7%	20,1%	26,2%	29,4%	41,7%	33,8%	27,6%	26,7%
Tierra del Fuego	36,4%	43,6%	60,8%	53,9%	38,4%	40,3%	37,8%	40,5%
Tucumán	28,4%	28,7%	38,3%	34,3%	31,4%	29,9%	30,8%	42,7%

## Notas:

1. Tasa de regularización: es el porcentaje de trabajadores que al momento de la fiscalización no contaban con la Clave de Alta Temprana y les regularizaron esta situación por efecto de la acción inspectiva, es decir, antes de la audiencia de descargo.
2. Se incluye a los trabajadores relevados por el PNRT desde enero de 2005 a julio de 2012, que fueron verificados ante las bases de registro hasta el 18 de julio de 2012.

Fuente: MTEySS - Secretaría de Trabajo - Dirección de Programación Operativa

**Tabla 36**  
Plan Nacional para la Regularización del Trabajo (PNRT)

	Tasa de regularización por rama de actividad <sup>1 2</sup>							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Total</b>	<b>31,0%</b>	<b>34,6%</b>	<b>36,7%</b>	<b>36,3%</b>	<b>35,6%</b>	<b>37,1%</b>	<b>40,6%</b>	<b>43,1%</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	20,2%	28,5%	27,5%	29,0%	98,4%	33,4%	34,9%	37,6%
Explotación de minas, canteras, carbón, petróleo, gas	10,3%	32,7%	41,0%	27,4%	119,3%	33,4%	37,8%	30,0%
Industria Manufacturera	32,3%	36,3%	39,5%	37,4%	96,9%	36,3%	39,6%	41,2%
Construcción	35,2%	37,8%	35,6%	27,0%	139,7%	31,3%	34,0%	38,6%
Comercio, actividades inmobiliarias y de alquiler, agencias	31,7%	36,2%	38,2%	41,8%	86,5%	39,3%	42,6%	45,5%
Hoteles y Restaurantes	33,9%	40,5%	44,7%	45,7%	88,5%	47,9%	49,0%	54,4%
Transporte	22,3%	21,7%	23,4%	22,3%	97,5%	23,7%	25,4%	25,0%
Intermediación financiera, servicios empresariales y comunicaciones	23,5%	29,8%	26,2%	33,3%	89,4%	24,1%	34,9%	38,9%
Enseñanza	19,4%	29,9%	34,6%	41,4%	72,3%	41,6%	39,3%	52,9%
Servicios	27,8%	30,6%	32,6%	34,4%	89,1%	30,1%	34,1%	36,2%

Notas:

1. Tasa de regularización: es el porcentaje de trabajadores que al momento de la fiscalización no contaban con la Clave de Alta Temprana y les regularizaron esta situación por efecto de la acción inspectiva, es decir, antes de la audiencia de descargo.

2. Se incluye a los trabajadores relevados por el PNRT desde enero de 2005 a julio de 2012, que fueron verificados ante las bases de registro hasta el 18 de julio de 2012.

Fuente: MTEySS - Secretaría de Trabajo - Dirección de Programación Operativa

**Tabla 37**  
Plan Nacional para la Regularización del Trabajo (PNRT)

	Caracterización de los trabajadores relevados					
	Acumulado entre 2005 y 2012 <sup>1</sup>					
	Cantidad de trabajadores			Distribución porcentual		
	No registrado	Registrado	Total	No registrado	Registrado	Total
<b>Total</b>	<b>812.447</b>	<b>2.061.119</b>	<b>2.873.566</b>	<b>28,3%</b>	<b>71,7%</b>	<b>100,0%</b>
<b>Sexo</b>						
Varones	498.687	1.244.743	1.641.348	30,4%	75,8%	100,0%
Mujeres	313.760	816.376	1.049.722	29,9%	77,8%	100,0%
<b>Edad</b>						
Hasta 22 años	197.198	238.125	407.041	48,4%	58,5%	100,0%
Entre 23 y 35 años	375.507	1.051.891	1.338.542	28,1%	78,6%	100,0%
Entre 36 y 55 años	191.997	641.647	780.640	24,6%	82,2%	100,0%
Más de 56 años	42.852	124.298	155.290	27,6%	80,0%	100,0%
Sin especificar	4.893	5.158	9.557	51,2%	54,0%	100,0%
<b>Nivel educativo</b>						
Hasta primario incompleto	39.808	48.904	83.531	47,7%	58,5%	100,0%
Primario completo	201.354	412.568	580.854	34,7%	71,0%	100,0%
Secundario incompleto	141.525	297.218	407.523	34,7%	72,9%	100,0%
Secundario completo	269.783	826.282	1.023.447	26,4%	80,7%	100,0%
Terc. / Univ. incompleto	68.528	216.777	269.531	25,4%	80,4%	100,0%
Terc. / Univ. completo	57.835	204.544	248.119	23,3%	82,4%	100,0%
Sin especificar	33.614	54.826	78.065	43,1%	70,2%	100,0%

Nota:

1. Se incluye a los trabajadores relevados por el PNRT desde enero de 2005 a julio de 2012, que fueron verificados ante las bases de registro hasta el 18 de julio de 2012.

Fuente: MTEySS - Secretaría de Trabajo - Dirección de Programación Operativa

**Tabla 38**  
Seguridad social

Mes	Aportantes y afiliados totales al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), según sexo					
	Total	Aportantes			No informado	Afiliados
		Varones	Mujeres			
Dic-01	5.067.172	3.293.358	1.748.288	25.526	11.505.045	
Dic-02	4.802.682	3.112.968	1.670.552	19.162	11.727.227	
Dic-03	5.318.852	3.480.755	1.819.000	19.097	12.201.830	
Dic-04	6.063.625	3.985.482	2.055.247	22.896	12.862.799	
Dic-05	6.682.635	4.393.928	2.258.937	29.770	13.431.578	
Dic-06	7.290.554	4.733.987	2.520.994	35.573	14.225.589	
Dic-07	7.771.645	4.975.147	2.683.544	112.954	14.944.809	
Dic-08 1	8.000.285	4.992.102	2.798.776	209.407	15.715.672	
Dic-09	8.240.682	5.053.496	2.906.439	280.747	16.266.460	
Mar-10	8.251.141	5.064.021	2.884.449	302.671	16.392.278	
Dic-10	8.641.254	5.207.351	3.040.118	393.785	16.871.384	
Sep-11	8.916.167	5.318.051	3.118.895	479.221	17.426.421	

Nota:

1. A partir del 9/12/2008 entró en vigencia la Ley 26.425 que crea el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), eliminando el régimen de capitalización, el cual es absorbido y sustituido por el régimen previsional público de reparto.

Fuente: MTEySS - Secretaría de Seguridad Social, Dirección Nacional de Programación Económica, en base a datos de ANSES.

**Tabla 39**  
Seguridad social

Mes	Total	Beneficios del Régimen Previsional						
		Ex Régimen de reparto			Ex Régimen de capitalización 1			
		Total	Jubilaciones	Pensiones	Total	Jubilaciones ordinarias	Retiros por invalidez	Pensiones por fallecimiento
Dic-01	3.348.379	3.301.442	1.972.090	1.329.352	46.937	18.578	9.048	19.311
Dic-02	3.337.200	3.268.102	1.940.126	1.327.976	69.098	28.848	11.355	28.895
Dic-03	3.337.927	3.231.051	1.905.613	1.325.438	106.876	51.938	15.751	39.187
Dic-04	3.317.528	3.176.546	1.862.297	1.314.249	140.982	70.987	20.275	49.720
Dic-05	3.356.358	3.179.212	1.872.824	1.306.388	177.146	93.678	24.259	59.209
Dic-06	4.016.125	3.789.042	2.492.848	1.296.194	227.083	127.691	29.116	70.276
Dic-07	5.127.424	4.784.022	3.485.871	1.298.151	343.402	229.300	33.656	80.446
dic-08 2	5.301.692	4.974.505	3.664.916	1.309.589	327.187	234.013	29.835	63.339
Dic-09	5.587.767	5.231.576	3.878.956	1.352.620	356.191	245.694	30.332	80.165
Dic-10	5.732.284	5.386.445	4.004.256	1.382.189	345.839	238.295	28.025	79.519
Dic-11	5.770.665	5.432.130	4.038.388	1.393.742	338.535	230.442	26.700	81.393
Mar-12	5.780.125	5.443.054	4.046.811	1.396.243	337.071	228.801	26.394	81.876

Notas:

1. Por no disponer de la información, se excluyen los beneficios sin derecho a AAFP.

2. A partir del 9/12/2008 entró en vigencia la Ley 26.425 que crea el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), elimina el régimen de capitalización, el cual es absorbido y sustituido por el régimen previsional público de reparto.

Fuente: MTEySS - Secretaría de Seguridad Social, Dirección Nacional de Programación Económica, en base a datos de ANSES.

**Tabla 40**  
Riesgos del trabajo

Trabajadores cubiertos <sup>1</sup> por el sistema de riesgos del trabajo según sector económico. Promedio Anual <sup>2</sup>											
Sector económico	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	4.889.102	4.941.408	4.489.803	4.716.556	5.355.265	6.000.749	6.674.654	7.248.484	7.742.004	7.848.698	7.967.401
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	234.374	234.341	218.116	249.980	282.352	310.747	329.848	338.495	354.366	343.693	341.338
Explotación de minas y canteras	24.358	25.902	23.956	26.569	29.970	34.348	37.737	41.127	44.527	48.164	49.104
Industrias manufactureras	839.806	792.736	691.146	752.157	862.406	959.092	1.047.186	1.118.373	1.183.258	1.154.989	1.165.692
Electricidad, gas y agua	63.229	63.407	63.311	60.917	62.438	60.413	61.625	62.844	65.013	66.145	66.126
Construcción	242.708	214.931	125.047	158.239	220.748	301.891	379.903	449.617	451.739	411.166	411.759
Comercio, restaurantes y hoteles	712.929	725.479	636.278	672.082	781.415	891.060	996.826	1.085.034	1.182.937	1.189.540	1.226.666
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	377.297	372.218	332.158	347.550	388.055	428.571	470.483	508.242	551.207	556.922	559.686
Servicios financieros, inmobiliarios y profesionales	502.385	521.098	469.801	473.834	527.687	609.773	689.676	772.170	846.745	824.657	844.062
Servicios comunales, sociales y personales	1.876.927	1.987.026	1.925.794	1.970.805	2.194.056	2.401.140	2.657.655	2.868.853	3.058.965	3.249.500	3.282.425
No clasificado	15.089	4.271	4.195	4.425	6.137	3.714	3.716	3.728	3.247	3.922	20.543

## Notas:

1. Trabajadores cubiertos son todos aquellos trabajadores incluidos por los empleadores afiliados en las declaraciones juradas que presentan mensualmente a la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) cuando se encuentran dentro del Sistema Único de la Seguridad Social y a través de las notificaciones de las ART en el caso de que no pertenezcan a este sistema.

2. La información proviene de sistemas administrativos de registración abierta en el tiempo y por lo tanto está sujeta a modificación a medida que se presentan declaraciones juradas rectificativas.

Fuente: MTEySS - Superintendencia de Riesgos del Trabajo

**Tabla 41**  
Riesgos del Trabajo

Casos notificados según Tipo de Accidente Ocurrido y Rama de Actividad, 2002-2010.													
	2005		2006		2007		2008		2009		2010		Distribución
	Cantidad	Distribución	Cantidad	Distribución	Cantidad	Distribución	Cantidad	Distribución	Cantidad	Distribución	Cantidad	Distribución	
<b>Total</b>	570.824	100,0%	635.874	100,0%	680.871	100,0%	694.077	100,0%	635.566	100,0%	630.766	100,0%	100,0%
<b>Tipo de accidente</b>													
Accidente in itinere	61.526	10,8%	71.109	11,2%	88.601	13,0%	99.973	14,4%	102.649	16,2%	111.608	17,7%	17,7%
Enfermedad Profesional	9.641	1,7%	12.229	1,9%	14.904	2,2%	18.665	2,7%	22.872	3,6%	22.013	3,5%	3,5%
Reingreso	22.734	4,0%	26.363	4,1%	28.781	4,2%	28.089	4,0%	27.092	4,3%	30.580	4,8%	4,8%
Accidente de trabajo	476.923	83,5%	526.173	82,7%	548.585	80,6%	547.350	78,9%	482.953	76,0%	466.565	74,0%	74,0%
<b>Ramas de Actividad</b>													
Agricultura, Silvicultura, Ganadería y Pesca	40.065	7,0%	43.663	6,9%	42.344	6,2%	41.985	6,0%	38.642	6,1%	37.230	5,9%	5,9%
Explotación de minas y canteras	2.908	0,5%	3.543	0,6%	3.760	0,6%	3.826	0,6%	3.341	0,5%	3.514	0,6%	0,6%
Industria Manufacturera	144.455	25,3%	151.633	23,8%	157.621	23,1%	159.156	22,9%	142.639	22,4%	136.452	21,6%	21,6%
Electricidad, gas y agua	4.162	0,7%	4.127	0,6%	4.101	0,6%	4.276	0,6%	4.154	0,7%	3.943	0,6%	0,6%
Construcción	65.696	11,5%	83.077	13,1%	93.700	13,8%	86.977	12,5%	70.047	11,0%	66.234	10,5%	10,5%
Comercio, Restaurantes y Hoteles	81.106	14,2%	92.740	14,6%	98.129	14,4%	103.154	14,9%	95.837	15,1%	93.078	14,8%	14,8%
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	42.677	7,5%	46.713	7,3%	50.850	7,5%	52.776	7,6%	51.394	8,1%	53.320	8,5%	8,5%
Servicios Financieros, Inmobiliarios y Profesionales	47.332	8,3%	53.760	8,5%	59.897	8,8%	60.329	8,7%	52.166	8,2%	52.629	8,3%	8,3%
Servicios Comunes, Sociales y Personales	141.932	24,9%	156.139	24,6%	169.969	25,0%	180.894	26,1%	176.495	27,8%	180.306	28,6%	28,6%
Sin información	119	0,0%	155	0,0%	216	0,0%	506	0,1%	335	0,1%	3.727	0,6%	0,6%
Actividades no clasificadas en otra parte	372	0,1%	324	0,1%	284	0,0%	198	0,0%	516	0,1%	333	0,1%	0,1%

Fuente: MTEySS - Superintendencia de Riesgos del Trabajo

**Tabla 42**  
Riesgos del Trabajo

**Variación de los indicadores de accidentabilidad para Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales <sup>1</sup>. 2002-2010**

Índices	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Índice de Incidencia (por miles) <sup>2</sup>	51,7	61,0	67,8	69,0	67,9	67,9	65,3	57,6	54,9
<b>Índices de Gravedad</b>									
Índice de Pérdida (por miles) <sup>3</sup>	1.086,1	1.274,4	1.480,8	1.548,5	1.706,9	1.861,7	1.843,3	1.616,4	1.573,8
Duración Media de las Bajas (en días) <sup>4</sup>	21,0	20,9	21,8	22,4	25,1	27,4	28,2	28,0	28,9
Índices de Incidencia en Fallecidos (por millón) <sup>5</sup>	93,5	94,3	97,7	88,3	90,6	83,9	73,9	61,3	61,6
Jornadas no trabajadas	4.857.274	6.010.644	7.930.103	9.292.141	11.393.294	13.494.222	14.270.547	12.686.668	12.538.102

Notas:

1. Excluyendo in itinere y reingresos.
2. Expresa la cantidad de trabajadores damnificados por el hecho o en ocasión del trabajo en un período de 1 (un) año, por cada mil trabajadores cubiertos.
3. Expresa la cantidad de jornadas no trabajadas en el año, por cada mil trabajadores cubiertos.
4. Expresa la cantidad de jornadas no trabajadas en promedio, por cada trabajador damnificado, incluyendo solamente aquellos con baja laboral.
5. Expresa la cantidad de damnificados que fallecen por el hecho o en ocasión del trabajo en un período de un año, por cada un millón de trabajadores cubiertos.

Fuente: MTEySS - Superintendencia de Riesgos del Trabajo



**Tabla 43**  
Riesgos del Trabajo

<b>Indicadores de accidentabilidad para Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales<sup>1</sup>, según rama de actividad y tamaño del empleador. Año 2010.</b>					
	Índice de Incidencia (por miles) <sup>2</sup>	Índices de Gravedad		Índices de Incidencia en Fallecidos (por millón) <sup>5</sup>	Jornadas no trabajadas
		Índices de Pérdida (por miles) <sup>3</sup>	Duración Media de las Bajas (en días) <sup>4</sup>		
<b>Total</b>	<b>54,9</b>	<b>1.573,8</b>	<b>28,9</b>	<b>61,6</b>	<b>12.538.102</b>
<b>Rama de actividad</b>					
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	90,2	2.964,7	33,0	184,6	1.011.962
Explotación de minas y canteras	58,0	1.969,0	34,4	122,2	96.688
Industrias manufactureras	85,0	2.291,7	27,5	53,2	2.671.404
Electricidad, gas y agua	44,0	1.277,2	29,4	105,9	84.456
Construcción	128,3	3.320,4	26,0	196,7	1.367.301
Comercio al por mayor y menor y restaurantes y hoteles	52,7	1.299,1	24,7	47,3	1.593.565
Transportes, almacenamiento y comunicaciones	69,0	2.085,5	30,4	157,2	1.167.237
Servicios Financieros, Inmobiliarios y Profesionales	38,1	1.014,4	26,7	45,0	856.228
Servicios comunales, sociales y personales	33,7	1.101,8	33,0	26,8	3.616.023
Actividades no bien especificadas	141,1	3.446,9	24,4	0,0	70.677
Sin información para la variable	...	...	40,0	...	2.561
<b>Tamaño del Empleador</b>					
1 empleado	38,5	1.312,2	34,2	83,2	236.461
2 empleados	38,8	1.314,8	34,0	121,0	239.065
3-5 empleados	46,5	1.438,2	31,0	114,0	567.780
6-10 empleados	58,7	1.717,9	29,4	125,0	742.121
11-25 empleados	67,1	1.804,7	27,1	97,7	1.274.882
26-40 empleados	74,4	1.908,9	25,8	106,1	773.567
41-50 empleados	72,3	1.873,6	26,1	74,3	378.091
51-100 empleados	67,3	1.800,5	27,0	68,5	1.182.189
101-500 empleados	67,2	1.828,3	27,4	54,0	2.507.208
501-1500 empleados	62,6	1.675,5	27,2	56,6	1.361.376
1501-2500 empleados	54,6	1.416,9	26,3	24,1	471.150
2501-5000 empleados	40,4	1.105,8	27,8	23,4	519.884
Más de 5000 empleados	32,6	1.183,0	36,5	20,9	2.154.986
Sin información para la variable	...	...	35,8	...	129.342

## Notas:

\* Las cifras presentadas pueden presentar diferencias de orden menor, ya que se construyen sobre la base de proyecciones de valores no fraccionarios como lo son los trabajadores o personas accidentadas

1. Excluyendo in itinere y reingresos.

2. Expresa la cantidad de trabajadores damnificados por el hecho o en ocasión del trabajo en un período de 1 (un) año, por cada mil trabajadores cubiertos

3. Expresa la cantidad de jornadas no trabajadas en el año, por cada mil trabajadores cubiertos.

4. Expresa la cantidad de jornadas no trabajadas en promedio, por cada trabajador damnificado, incluyendo solamente aquellos con baja laboral.

5. Expresa la cantidad de damnificados que fallecen por el hecho o en ocasión del trabajo en un período de un año, por cada un millón de trabajadores cubiertos.

Fuente: MTEySS - Superintendencia de Riesgos del Trabajo





Impreso en septiembre de 2012  
en Artes Gráficas Papiros S.A.C.I.  
Castro Barros 1395, Ciudad Autónoma de Buenos Aires



*Varredores de Rua* (1935). Oleo sobre tela. 101 x 120,5 cm  
Museu de Arte de São Paulo. Reproducción fotográfica de autoría desconocida

**Carlos Prado** (Sao Paulo, 1908 - ídem, 1992).

Pintor, grabador, diseñador, ceramista y arquitecto. Graduado en arquitectura en la Escuela Politécnica de São Paulo a finales de 1920. Más tarde viajó a Europa y realizó estudios sobre urbanismo. En São Paulo, estudió con varios artistas de renombre y junto a Di Cavalcanti (1897-1976) y otros, fundó el Club de Artistas Moderno - CAM. Carlos Prado, sin embargo, elige un cierto aislamiento en la carrera y residirá en Bragança Paulista, São Paulo. Tiene sólo tres exposiciones individual: la primera vez en 1943 en su estudio en São Paulo, la segunda en 1976 en el Museo de Arte Moderno de São Paulo - MAM / SP, y la última en diciembre de 1980, en el Estudio de José Duarte de Aguiar, en São Paulo. Participa en la primera y la segunda Bienal Internacional de São Paulo, 1951 y 1953. Sus pinturas, dibujos y grabados abordan los temas sociales, tales como *Varredores de Rua*, una de sus obras más conocidas.



Ministerio de Trabajo, Empleo  
y Seguridad Social

**República Argentina**