

Distribución Limitada

INDUSTRIALIZACION, MERCADO DE TRABAJO
Y DISTRIBUCION DEL INGRESO

Luis A. BECCARIA

Octubre de 1989.

Trabajo realizado en el área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL de Buenos Aires -coordinada por Bernardo KOSACOFF- en el marco de las tareas preparatorias del proyecto sobre Elevación de la Competitividad Internacional en el Ambito Empresarial Latinoamericano, que coordina Fernando FAJNZYLBER en la División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología.

LC/BUE/R.146



900021638 - BIBLIOTECA CEPAL

INTRODUCCION

La sociedad argentina ha experimentado durante los últimos tres lustros un proceso de estancamiento en su nivel de bienestar agregado, y de una marcada concentración de su distribución. La causa básica de esta situación ha sido la dificultad que ha tenido el aparato productivo para generar los excedentes necesarios. A esto debe agregársele la acción del Estado que no sólo no ha contrarrestado -en términos generales- la inequidad de la distribución "primaria" de los ingresos (producto de la concentración de la propiedad de capital, mercados estrechos y oligopolizados, etc.), sino que ha puesto en marcha diversas políticas dirigidas a los sectores financieros y productivos (desregulaciones, subsidios a la inversión, etc) que han provocado, como subproducto, un reforzamiento de aquella situación.

Las manifestaciones más claras de este proceso han sido la aparición de problemas de empleo -que pueden tornarse tan serios como que no se contaría con precedentes- y la existencia de muy extensos períodos de bajos niveles de remuneraciones. El sector industrial no sólo no ha sido ajeno a esta realidad, sino que su comportamiento ha contribuido de una manera importante -como no podría ser de otra forma- en su conformación. Si bien se preveía que luego del período de sustitución de importaciones, su papel como generador directo de empleo sería modesto, la experiencia de la última década y media señala un comportamiento mucho más preocupante.

Toda esta situación hace que el desafío que la sociedad enfrenta hoy sea, por lo tanto, muy claro y, a la vez, difícil. No parece viable buscar una aceleración de la producción -fundamentalmente, elevar la tasa y eficiencia de las inversiones- sin brindar señales claras que este proceso irá acompañado de una preocupación por mejorar la situación de quienes más han sufrido la pérdida de bienestar.

Este documento pretende contribuir al análisis de algunas de estas cuestiones, centrandó la discusión en los aspectos del empleo y los ingresos. Así, tras un análisis (sección I) de las características generales del mercado de trabajo argentino, se estudia -en la segunda sección- lo acontecido con aquellas variables en el sector industrial; se revisa aquí no sólo lo relacionado con su comportamiento agregado sino que se enfatizan los cambios de sus estructuras. Estos elementos permiten discutir, en la tercera parte del documento, la relación entre el proceso de industrialización y el mercado de trabajo, destacando lo acontecido durante los últimos años. Se busca aquí brindar un panorama de las condiciones generales de empleo y salarios. Del diagnósti-

co allí implícito, se deduce claramente lo arriba mencionado acerca de la necesidad de enfrentar esta situación crítica y encarar un programa que apunte a su superación. En la última sección, sin presentar una propuesta concreta, se señalan algunos aspectos que deberían tenerse en cuenta en su diseño, y se discuten ciertas hipótesis que han sido planteadas sobre las características de un eventual proceso de crecimiento.

I. CARACTERISTICAS GENERALES DEL MERCADO DE TRABAJO ARGENTINO

El mercado de trabajo argentino de la postguerra ha sido sujeto de cierta controversia en lo que hace a sus características básicas. Por un lado, algunos autores concluyen que el mismo registra muchas de las peculiaridades de una economía con oferta excedente de trabajo, o al menos, de aquellas que no han podido resolver los problemas que provoca una inadecuada absorción de mano de obra. Quien quizás haya argumentado con mayor solidez acerca de esta caracterización es A. Marshall (1978; 1980). En estos trabajos la autora -que analiza el período que va desde el inicio de los años cincuenta hasta principios de los setenta- señala que esa situación se manifiesta en la existencia de altos niveles de desempleo abierto y en un cierto volumen de subempleo no visible, lo cual sería consecuencia, a su vez, de algunos fenómenos típicos de estas realidades como son las migraciones hacia las grandes ciudades y un escaso poder de absorción del empleo por parte del aparato productivo. Un resultado de ello habría sido un modesto crecimiento de los salarios dada la acción básicamente "defensiva" a la que estarían forzados los sindicatos. En efecto, éstos, en el marco de un proceso endémicamente inflacionario, trataban básicamente de impedir una contracción de las remuneraciones reales. Otro de los efectos de esta conformación del mercado de trabajo habría sido el mantenimiento de los salarios relativos contrabalanceando, así, la tendencia natural del desarrollo industrial hacia una mayor heterogenización de la estructura salarial.

Más recientemente, algunos autores (MTSS, SP y OIT, 1985, 1986a y Monza y Rodríguez, 1989, por ejemplo) también enfatizaron el hecho de que los problemas ocupacionales que se registran en los últimos años no pueden considerarse como peculiares sino que resultan otra manifestación de las dificultades que la economía argentina viene sufriendo desde la postguerra misma. Estos autores argumentan que, al menos desde los años cincuenta, una porción significativa de la fuerza de trabajo esta claramente subocupada. La importancia creciente del sector terciario y de las actividades informales así como el tamaño del empleo en ciertas áreas del sector público, serían evidencias que apoyarían esta hipótesis.

Por el otro lado, existe una visión alternativa sobre las características del mercado de trabajo que enfatiza la diferencia entre la situación argentina y la de muchos otros países de la región en cuanto aquella no se caracterizaría por tener una oferta excedente estructural de gran magnitud, las relativamente bajas tasas de desocupación y subocupación abierta (así como sus estructuras ^{1/}) serían un indicio. Este resultado se derivaría, entre otras cosas, de un ritmo de aumento de la población activa

mucho más lento que el del resto de la región, producto, a su vez, de un relativamente bajo crecimiento demográfico y una tasa de actividad similar a la del mundo desarrollado la cual, por lo tanto, no puede esperarse que crezca mayormente. Consecuentemente, si bien siempre ha habido algún grado de subutilización de la mano de obra, la magnitud del fenómeno no habría sido -en términos generales- de suma importancia a nivel nacional. Más aún, Argentina recibió corrientes inmigratorias importantes de países vecinos, oferta adicional que fue absorbida por la demanda interna de trabajo.

Como consecuencia de esta conformación, los salarios habrían respondido, en general, a la evolución de la demanda de trabajo aún cuando para explicar algunas caídas en las remuneraciones es necesario tener en cuenta los efectos de las políticas de ajuste (vía alteraciones en el tipo de cambio real) y la reducción (y aún desaparición) del poder de negociación de los sindicatos. La existencia de organizaciones gremiales fuertes ya en el inicio de la postguerra era otra peculiaridad de la realidad del país. En cuanto a la estructura salarial, las dispersiones entre las remuneraciones correspondientes a distintos sectores nunca fueron muy marcadas (situación intermedia entre países desarrollados y en desarrollo), lo mismo sucede con las existentes entre calificaciones. Esto último obedecería, en buena medida, a otra conocida característica de la oferta de trabajo: su alto nivel promedio de calificación producto de la extendida, y temprana, cobertura del sistema educativo. Algunos autores (Llach y Guerchunoff, 1977), incluso han caracterizado a la Argentina como teniendo una oferta excedente de trabajo calificado y demanda excedente del no calificado. Esta situación, por otra parte, explicaría la mencionada inmigración de este tipo de mano de obra proveniente de otros países de América del Sur. Debería, además, agregarse el efecto de la acción sindical como explicativo del nivel y evolución de las diferenciales salariales (véase mas abajo).

En realidad, no sería correcto enfatizar demasiado las diferencias entre estas dos visiones: en particular, los autores que sostienen la primera de ellas -que, siguiendo a Llach (1988) puede denominarse la "visión latinoamericana" en contraposición a la segunda, a la que caracteriza como "visión Cono Sur"- plantean que la situación argentina presenta efectivamente diferencias con la de otros países de la región, especialmente en lo que hace a la magnitud de la subutilización. Más aún, reconocen que en algunas coyunturas favorables fue posible presionar hacia un incremento de los salarios reales.

Por el otro lado, la "visión Cono Sur" no desconoce la existencia de manifestaciones de subutilización y han enfatizado la relativamente alta presencia de ocupaciones no asalariadas (entre 20% y 30% del empleo total) y las correspondientes a pequeños establecimientos.

En realidad, buena parte de las diferencias estarían concentradas en lo referente a la caracterización de este segmento de "empleo informal". En efecto, la "visión latinoamericana", al menos algunos autores, enfatiza la existencia de un amplio estrato productivo -trabajadores por cuenta propia, pequeños establecimientos- que registran un reducido nivel de productividad. Sin embargo, parecería haber evidencias en el sentido de sugerir que, al menos una parte significativa de éste no registra las características típicas de "refugio": muestra estabilidad ya que sus empleados tienen bastante antigüedad en el desempeño de la actividad; a su vez, la productividad sería baja pero no muy reducida, lo cual le permite generar ingresos adecuados a los allí ocupados (ver, por ejemplo, Sánchez, Palmieri y Ferrero, 1976; MT y OIT, 1981). Esto es, considerar -en Argentina al menos- como subocupados al conjunto de los que trabajan por cuenta propia (aún excluyendo a los profesionales) y en pequeños establecimientos, parece un tanto exagerado. Este, sin embargo, es el supuesto en algunos trabajos que se han mencionado más arriba como representativos de la visión "latinoamericana", como MTSS, SP y OIT (1986a).

Parece adecuado, entonces, sugerir que el mercado de trabajo argentino presentaba -al menos hasta mediados de los setenta- características que lo diferenciaban de aquellas típicas de las economías latinoamericanas ya que no parecían importantes los niveles de subutilización grave. No debe concluirse de esto que la estructura del empleo fuese totalmente adecuada; por el contrario, ella refleja el complejo funcionamiento de la economía argentina que permitió -durante más de 25 años- la expansión de un sector informal que abastecía una demanda efectiva no satisfecha por las unidades más formales, que registraba una productividad discreta pero no muy baja, y que posibilitó la absorción de una fuerza de trabajo que obtenía ingresos "adecuados". Sin duda, el crecimiento y características de la oferta de trabajo explica buena parte de esta peculiaridad de la situación argentina.

Otro hecho que avalaría esa argumentación es la relativamente equilibrada distribución del ingreso personal y la escasa incidencia de la pobreza (véase, Altimir, 1979 y sección III). Podría argumentarse, sin embargo, que estas características no reflejan necesariamente la ausencia de problemas graves de subutilización sino que obedecerían a la existencia de mecanismos institucionales de redistribución de ingresos tendientes a impedir la aparición de manifestaciones crudas de pobreza. Debe convenirse, sin embargo, que esto sería difícil de lograr plenamente -aún con consenso social y un eficiente aparato estatal- en el marco de una economía con un volumen importante de trabajo excedente.

Las diferencias sobre las características del mercado de trabajo tienden a superarse cuando se evalúa la situación actual. En efecto, hay coincidencia entre diversos autores en señalar que

se ha incrementado de manera importante el grado de subutilización de la mano de obra como consecuencia de lo acontecido desde mediados de los setenta, período durante el cual se advierte un prolongado estancamiento en el nivel de actividad -aún cuando con fluctuaciones anuales de importancia- que ha repercutido negativamente en el empleo. Han habido también cambios importantes en las reglas de juego del funcionamiento del mercado de trabajo lo cual explica, junto con lo recién mencionado, la persistencia de las bajas remuneraciones, el empeoramiento de la distribución del ingreso y el consecuente incremento en la incidencia de situaciones de pobreza (o de condiciones que hacen más fácil la aparición de este fenómeno). El sector informal modificó en algo las características descritas más arriba abarcando, ahora sí, una mayor proporción de ocupaciones marginales.

Debe tenerse en cuenta que el nivel de subutilización no trepó a valores muy altos durante una gran parte de este período de bajo nivel de demanda como consecuencia de una reducción de la oferta de trabajo. Este último fenómeno comenzó a desaparecer en los últimos años dando lugar, ahora sí, a una clara tendencia alcista del desempleo y el subempleo (véase más abajo el desarrollo de estos aspectos).

II. EL COMPORTAMIENTO DEL EMPLEO Y LOS SALARIOS INDUSTRIALES

1. Empleo

El empleo en la industria manufacturera representaba en 1947 el 26% de la ocupación total del país, proporción esta que no fue superada posteriormente (Cuadro 1). Se advierte, de esta manera, el temprano proceso de industrialización argentino en relación a la situación de América Latina, que se menciona en el apartado anterior. En efecto, ya desde cerca de principios de siglo se registraba una considerable actividad industrial en las ciudades más importantes del país -donde residía una parte significativa de la población- destinada a abastecer tanto la demanda local de algunos bienes de consumo (basicamente no durables) como así también la de algunos productos intermedios generada en ramas ligadas a las exportaciones y los servicios con ellas relacionados. A partir de los años treinta, y con mayor intensidad en la década siguiente, se profundiza la sustitución de importaciones de bienes de consumo no durables. Este proceso se apoya en el uso extensivo de la fuerza de trabajo con lo cual el empleo del sector aumenta aceleradamente, absorbiendo parte de la creciente oferta que, proveniente del interior del país, se volcaba al Area Metropolitana y otras grandes urbes.^{2/}

Luego de una desaceleración en la primera mitad de los años cincuenta, hacia el final de ese decenio se consolida un nuevo esquema de industrialización. Se advierte, en un primer momento, un impacto positivo sobre el empleo -dada la magnitud de las inversiones- pero la baja intensidad relativa en el uso del trabajo que registraba la tecnología empleada llevó a que la absorción se redujese posteriormente -a lo que contribuyó la fuerte crisis de 1963.

Consecuentemente, a partir de 1964 y hasta 1972, el empleo manufacturero aumentó lentamente en el marco de un proceso sostenido de crecimiento de la producción. La ocupación del sector no recuperó los niveles alcanzados hacia fines de los cincuenta salvo durante 1973-75, durante los cuales (concretamente en los dos primeros años) la producción se expandió fuertemente. En el cuadro 2 se incluye una estimación de la evolución del empleo y la producción industrial desde mediados de los cuarenta ^{3/}.

Durante los años sesenta y primera parte de los setenta se completó prácticamente la sustitución de importaciones de bienes de consumo no durables, se posibilitó el abastecimiento local de una amplia gama de no durables y se avanzó en la conformación de sectores productores de bienes intermedios (como siderurgia, químico o papel) y de capital. Este proceso se caracterizó por el papel preponderante del capital extranjero y la concentración de

la producción. El sector metalmecánico, y en menor medida el químico, se constituyeron en las actividades que lo lideraron. Los establecimientos "grandes" -según los estándares locales- incrementaron su participación en la producción y fueron absorbedores significativos de empleo. En realidad, el incremento de 15% en las ocupaciones manufactureras que se verifica entre 1963 y 1973 surge de un aumento del 38% en las correspondientes a grandes unidades, del 16% en las pequeñas y medianas y a una contracción en el empleo de las microindustrias.

Como se mencionó más arriba, en 1973 y 1974 se advierte una aceleración del crecimiento de la producción industrial: se expandió la demanda interna como respuesta a un aumento importante de los salarios reales y también hubo una reacción favorable a la política de incentivos a la exportación. En esos años también se verifica un fuerte incremento del empleo, el más significativo en muchos años. En realidad, la ocupación continuó creciendo aún en 1975, cuando la actividad se contrajo. Esto sugiere que en 1974 - cuando empleo y producción crecieron a un ritmo similar- y en 1975, se habría generado "sobreeempleo" en la industria (Canitrot 1983) ^{4/}. Las caídas en las horas trabajadas por obrero resultan evidencias que apuntan en esa dirección. El mayor poder de negociación de los sindicatos sobre las condiciones laborales estaría explicando parte de este comportamiento de la demanda de trabajo.

En 1975 se manifestaron las ya tradicionales restricciones externas y se dispusieron, en consecuencia, medidas que tuvieron efectos, también típicos, contractivos e inflacionarios. El salario real comenzó a caer, proceso que -como se verá más adelante- se agudiza en 1976.

La contracción de 1975 señala el inicio de un período de estancamiento, que se extiende hasta el presente, caracterizado nuevamente por un ritmo fluctuante; en términos de empleo industrial, el mismo se reduce respecto de los niveles de 1975 (el pico de ocupación). La evolución de la ocupación posterior a este año muestra un continuo y persistente descenso, comportamiento que aparece como independiente del de la producción. Resulta claro, entonces, que este redimensionamiento de los planteles -en algún segmento de la industria, al menos- no implicó, meramente, eliminar aquel sobreeempleo, sino que significó un incremento de la productividad, fenómeno sobre el que se volverá más abajo.

Ese largo período de estancamiento también se dió (como en aquel de la sostenida expansión) en el marco de una heterogenización de la estructura industrial. Evidencias en este sentido son brindadas por los resultados de la comparación de los dos últimos censos económicos. En efecto, el casi estancamiento del empleo que se registra entre 1973 y 1984 (un aumento del 3,5% en once años, lo que equivale a 45 mil puestos de trabajo ^{5/}) es producto de que 78 ramas expandieron la ocupación en más del 5% -lo cual significa 190 mil puestos- mientras que 74 mostraron una con-

tracción de su ocupación en más de ese porcentaje, originando una reducción de 143 mil puestos (las otras 20 ramas -subgrupos de la CIIU- registran un nivel de empleo aproximadamente constante entre ambos años).

En términos de los cambios en la estructura de la producción, cabe destacar el aumento de la importancia relativa de químicos y la disminución de la industria metalmeccánica y alimenticia ⁶/. Lo sucedido con estas tres divisiones en lo que hace a la composición del empleo resulta algo diferente: se advierte una pérdida significativa del peso relativo del sector metalmeccánico, ganancias en el alimenticio mientras que el de productos químicos se mantiene sin grandes variaciones.

Los cambios acaecidos en la estructura productiva debieron - por sí mismos- llevar a una reducción, o a un menor aumento, del empleo agregado. En efecto, ganaron peso relativo las actividades productoras de bienes intermedios, típicas industrias de proceso, que tienen un requerimiento directo e indirecto de mano de obra menor que el de ramas que, como las metalmeccánicas, redujeron su participación. Si bien no es este el lugar para explicar el comportamiento de la estructura industrial, cabe mencionar que el cambio en la composición de las exportaciones tendió a replicar - en términos generales- ese mismo proceso y, por lo tanto, contribuyó -aún cuando de forma poco significativa- a debilitar el efecto empleo agregado ⁷/.

Aquella mayor heterogeneidad en la estructura manufacturera se refleja claramente en uno de los resultados más importante como es el diferente comportamiento del empleo del estrato de establecimientos pequeños y medianos respecto del resto. En efecto, aquellos que tienen entre 10 y 100 personas ocupadas expandieron su empleo en 26% mientras que los más grandes lo redujeron en 8%. Esto se debe, en buena medida, a que las ramas que han expandido su ocupación son precisamente aquellas donde dominan las unidades menores. La siguiente tabla sobre tamaños medios en 1973 muestra esta situación:

Actividades	ocupados por establecimientos	% de empleo en estable- cimientos de 10 a 100 ocupados
Las que aumentaban el empleo (78 ramas)	9,5	60,5
Las que reducen el empleo (74 ramas)	21,6	34,3

El incremento del empleo de los pequeños y medianos establecimientos no se puede explicar enteramente por este efecto que genera el comportamiento diferencial de las ramas (o "efecto composición"). También existe un aumento generalizado del peso del estrato en el empleo del conjunto de las actividades. Un sencillo ejercicio de desagregación del aumento de la ocupación del estrato indica que el 43% el mismo se debe al hecho que crecieron más las ramas con predominio de pequeñas y medianas unidades (el mencionado "efecto composición") mientras que el 57% restante fue producto del incremento relativo del empleo del estrato en las diferentes actividades.

Ese aumento del peso relativo que muestra la ocupación de los pequeños y medianos establecimientos no se repite en la estructura de la producción, la que se mantiene sin demasiadas variaciones. Esta situación está indicando que las unidades más grandes han aumentado la productividad relativa. Otro hecho que sugiere el aumento de la heterogeneidad productiva es que la distribución de la productividad relativa entre ramas se ha hecho más desigual en 1984 respecto de lo registrado en 1973. Así, por ejemplo, su coeficiente de variación pasó del 89% al 114%^{8/}.

La pérdida de empleo absoluto y relativo de las firmas grandes no parece estar asociada a un fenómeno de descentralización productiva derivado de la creación -o extensión- de redes de subcontratistas tal como se verificó recientemente en países desarrollados; este fenómeno habría estado presente en Argentina sólo en algunas pocas ramas. Más aún, existen evidencias de un incremento en la integración vertical en algunas firmas de ciertas ramas. Quizás más relevante podría haber sido la influencia de los regímenes de promoción industrial que llevaron a algunas firmas localizadas en áreas industrializadas a instalar parte de sus procesos productivos en las zonas beneficiadas. Sin embargo, Azpiazu (1989) señala que "la estrategia derivada de la promoción industrial supone, respecto de la preexistente, un sesgo pronunciado hacia los establecimientos de mayor tamaño relativo".

Podría argumentarse que este incremento de la productividad del trabajo que se observa en los establecimientos grandes es el resultado de un proceso de aumento de la relación capital/producto. Sin embargo, no parece que este fuese un factor decisivo en términos generales ya que una de las características de la etapa de estancamiento que se está analizando es la caída de la inversión. Esto no significa descartar la importancia que en algunas ramas y/o períodos ha tenido la instalación de equipamiento que haya significado la introducción de tecnología ahorradora de mano de obra. Así, durante los años de la sobrevaluación del peso (1978-1980) hubo importantes adquisiciones de maquinarias en el exterior; el mencionado régimen de promoción industrial así como otros esquemas de incentivos (véase Kosacoff, 1989) también favorecieron la introducción de equipamiento extranjero. Estos bienes

de capital, una vez instaladas, debieron haber afectado positivamente los niveles de productividad.

Por el contrario, el difundido proceso de aumento de la producción por persona ocupada parece ser mejor explicado por la posibilidad que han tenido esas firmas industriales de ajustar los procesos de trabajo en el marco de una prácticamente nula actividad sindical. En estas condiciones, habría sido más fácil la realización de cambios en la organización de la producción, proceso que parece haber caracterizado a un amplio espectro de actividades industriales (ver, por ejemplo, MTSS, SP y OIT, 1986b). Se hace necesario, sin embargo, señalar que la implementación de esas modificaciones en los procesos de trabajo pudo haber requerido de ciertas inversiones aún cuando estas no serían de un monto muy importante.

Si bien la desaparición del poder de negociación sindical fue inicialmente un fenómeno abrupto, producto de acciones políticas, la transformación de la estructura industrial recién esbozada debió haber modificado las condiciones objetivas sobre las que se apoya la actividad de las organizaciones obreras. En efecto, el hecho que se reduzca la fuerza de trabajo que se concentra en establecimientos grandes -ámbitos en los cuales esa actividad no sólo se facilita sino que toma más fuerza- podría estar contribuyendo a un debilitamiento de esas condiciones. En el mismo sentido juega el aumento de las ocupaciones precarias y en pequeños establecimientos, ya que no generan las condiciones para el desarrollo de una actividad sindical significativa. No debe deducirse de estos comentarios que la capacidad negociadora efectiva resulte en la actualidad necesariamente menor que la existente hacia principios de los setenta. Esta capacidad está influida por un complejo entretendido de condiciones sociales y políticas cuyo peso y comportamiento no se analizarán aquí pero que podrían llegar a contrarrestar aquellos efectos derivados de los cambios en las estructuras productivas.

Se mencionó más arriba que una de las características de la oferta de trabajo es la de poseer un nivel de instrucción formal relativamente alto. Esto -junto con el temprano proceso de urbanización e industrialización- explicaría las pocas dificultades que tuvieron las firmas manufactureras en reclutar al personal necesario para cumplir tareas calificadas durante el proceso de sustitución de importaciones iniciado a mediados de los cincuenta. En efecto, en ese período se había producido, desde el punto de vista de la estructura de la demanda de empleo, un incremento relativo de los puestos técnicos y profesionales y de operarios especializados (véase, Tedesco, 1977). Resulta conocido que, para el caso de estos últimos, y en cierta medida para los técnicos, la capacitación provista por la firma juega un papel fundamental. Como lo señala Tedesco (1977) "las instancias no formales de educación ...han adquirido en el campo de la industria una importancia considerable, tanto para el desempeño de los puestos

técnicos y productivos como para el de los administrativos y comerciales". Además puntualiza, precisamente, que "la posesión de [un] nivel mínimo de educación básica parece constituir uno de los rasgos más importantes para explicar el éxito de los mecanismos no formales de enseñanza". Como afirman algunos autores que discuten ciertas hipótesis sobre el comportamiento del mercado de trabajo, la capacitación es obtenida en la firma (aún durante el desempeño mismo de la actividad) y ésta seleccionará a su personal tratando, precisamente, de reducir el costo de entrenamiento. Una de las variables que permite a las empresas evaluar estos costos es el nivel de educación formal adquirido (véase, por ejemplo, Thurow, 1976).

El crecimiento del nivel educativo que se observa -en términos generales- en la ocupación industrial, estaría asociado tanto al incremento del grado de calificación requerido como también al fenómeno de la "devaluación educativa". Siguiendo lo dicho más arriba, si la oferta de personal con educación relativamente alta. (por ejemplo, secundaria completa y más) crece por encima de la demanda, es posible que las empresas eleven los requerimientos educativos para un puesto dado de trabajo, aún cuando éste no haya sufrido alteraciones que modifiquen las calificaciones necesarias para su cumplimiento. Resulta difícil evaluar el impacto relativo de ambos factores en la evolución seguida por la estructura de la demanda de trabajo en la industria de la postguerra. Sin embargo, dado el continuo aumento del nivel educativo de la población, y también lo sugerido más arriba acerca de la relevancia de la educación no formal, parecería que el resultado estaría muy determinado por el lado de la oferta de calificaciones.

Esta conclusión no invalida la posibilidad de que haya habido incrementos de los requerimientos de cierto personal -especialmente técnicos y profesionales- en función tanto de las demandas de las nuevas tecnologías como del armado de equipos de diseño, investigación y desarrollo. Pero aún en estos casos, también podría sobreexigirse el nivel de educación: por ejemplo, profesionales ocupando puestos técnicos como consecuencia de la sobreoferta de los primeros.

Durante el período de estancamiento posterior a 1975, el comportamiento de la estructura ocupacional debió haber sido bastante heterogéneo. En algunas ramas, continuó la tendencia a aumentar el empleo de personal profesional y técnico. Serían estas las actividades en que hubo una importante incorporación de tecnología -como las de procesos continuos. En estas, habrían perdido peso las ocupaciones calificadas. En las firmas que redujeron sus planteles, posiblemente se haya retenido al personal más calificado, aún cuando la composición de los puestos de trabajo no haya sufrido demasiadas modificaciones. Entre esas ramas donde la pérdida de empleo es mayor, adquieren importancia las metalmecánicas, actividades en las cuales el peso del perso-

nal calificado es alto. Por lo tanto, aún cuando se haya logrado esa retención, habría habido una tendencia a la reducción relativa de la demanda de este tipo de personal. Finalmente, debe señalarse el impacto de la disminución de los equipos de diseño, investigación y desarrollo que se habría registrado durante los últimos años (Katz, 1988); situación que debió haber hecho mermar los requerimientos de profesionales y técnicos. Este proceso estuvo asociado a aquellas transformaciones del proceso productivo mencionadas más arriba y que significaron, en muchos casos, un mayor contenido de insumos importados. Como consecuencia de esto, varias plantas que habían desarrollado adaptaciones de productos y/o procesos, redujeron sus actividades de este tipo y pasaron a realizar, en una mayor proporción que antes, actividades de armado. Este hecho implicó la mencionada desaparición -o fuerte reducción- de los equipos que se habían dedicado, exitosamente en muchos casos, a desarrollos y adaptaciones.

En resumen, a nivel agregado, la industria estaría demandando hoy una proporción menor de personal calificado y algo mayor de profesionales y técnicos; esto último como consecuencia de que habría seguido operando la tendencia de más largo plazo, pero morigerada por la reducción de la demanda para cubrir puestos en equipos de diseño y desarrollo. Asimismo, ha continuado aumentando la importancia de personas con mayores niveles educacionales. Como durante los años sesenta, esto se verifica para los ocupados de todas las actividades; en efecto, en la estructura del empleo se advierte un aumento de la proporción de aquellos con primaria completa y, fundamentalmente, secundaria y terciaria. Esto refleja el proceso de continua expansión de la escolarización de la población y, si lo arriba mencionado resulta correcto, implica también la persistencia del fenómeno de devaluación educativa.

La actividad industrial continuó estancada -aún cuando mostrando fluctuaciones de corto plazo- durante los últimos años (cuadro 2) en consonancia con la evolución del conjunto de la economía. La restricción externa, los efectos del proceso inflacionario, el escaso dinamismo de un mercado interno empequeñecido y las dificultades para sostener una política efectiva de exportaciones serían algunas de las razones de este mediocre comportamiento. Por lo tanto, la ocupación manufacturera también permaneció estancada, y aún con signos de deterioro. Se advierte, asimismo, que en algunas coyunturas expansivas (como en 1986 y parte de 1987) las firmas no respondieron con un incremento de la dotación de personal, registrándose, inclusive, una leve reducción. Este comportamiento de la demanda de trabajo, que resulta usual ya que las empresas ajustan primero las horas trabajadas ante cambios en la producción, se vió exacerbado por la incertidumbre que provocaba la escasa credibilidad que existía sobre la continuidad y eficiencia de las políticas económicas. Es sabido que, precisamente, el nivel de respuesta de la demanda de trabajo está influenciado por las expectativas sobre la evolución futura de la producción. Este comportamiento señala, por otra parte, el

escaso efecto del costo salarial ya que aún con costos de despido muy bajos -debido al infimo valor del salario mínimo- las firmas no mostraron interés por adecuar sus planteles hacia arriba ante aumentos en la producción.

2. Salarios

Un análisis del comportamiento del largo plazo de la remuneraciones reales de los asalariados permite verificar una tendencia levemente creciente desde los años cuarenta. Sin embargo, las fluctuaciones son muy frecuentes y amplias, registrándose períodos con variaciones de una intensidad con pocos parangones en otras economías. Estas oscilaciones estuvieron, en muchos episodios, explicadas por alteraciones en el tipo de cambio real y los términos de intercambio asociadas a los períodos de expansión o de crisis de balance de pagos (véase, Beccaria y Orsatti, 1985). A lo largo de este período el aspecto quizás más destacable resulte la extensa etapa de bajas remuneraciones que se inicia en 1976 (Gráfico 1). Sólo en 1984 se vuelve momentáneamente a los máximos de diez años atrás, para luego caer nuevamente (véase más abajo y cuadro 3).

En cuanto a la estructura salarial, la misma refleja la heterogeneidad productiva, aún cuando más atenuadamente. Dicho de otra forma, las diferencias de salarios entre distintas ramas y/o firmas es menor que la existente en la productividad. Diversos argumentos han sido esgrimidos para explicar esta situación. Quienes consideran que existe una oferta de trabajo excedente estructuralmente importante, advierten que este hecho presiona hacia la uniformidad de los salarios. Otros señalan que los mecanismos de negociación salarial por ramas tienden a establecer remuneraciones al nivel que pueden ser solventadas por las firmas de menor productividad. La fijación de aumentos generales por parte del gobierno apunta en la misma dirección.

Por su parte, las diferenciales entre ocupaciones de distinta calificación no serían tan grandes como en otros países de la región como consecuencia de la abundante oferta de trabajadores calificados.

El descenso de las remuneraciones reales del personal de producción en el sector industrial en 1976 fue superior al 35%, porcentaje que resultó menor para los empleados (25% aproximadamente); estos valores, por su parte, no difirieron mayormente de los registrados en otras ramas de actividad. El proceso de caída se había iniciado en 1975 cuando se manifiestan plenamente los problemas de balance de pagos que produjo el período expansivo anterior y el fuerte deterioro de los términos de intercambio. La devaluación aceleró el proceso inflacionario y la contracción de los salarios reales, la que no fue más acentuada por cierta capacidad de negociación que aún detentaba el sindicalismo. Las

autoridades que tomaron el poder en 1976, interrumpiendo el régimen constitucional, acentuaron la política de estabilización y liberalización. Estas medidas, junto con la prohibición (de hecho y de derecho) de la actividad sindical (y, obviamente, del mecanismo de negociación salarial, que sólo se reinstalaría en 1988) provocaron la continuación y profundización del deterioro de las remuneraciones. Estas no se modificaron fundamentalmente hasta 1978, cuando se advierte una tendencia creciente, la que se acentúa en 1979 y se extiende hasta fines de ese año. Los niveles alcanzados en este momento se mantienen aproximadamente constantes hasta 1981. De cualquier manera, en el punto más alto de este período, el salario resultaba ser 30% inferior al registrado en 1975 y 10% inferior al de 1970. Este comportamiento se produjo como consecuencia de la desaceleración inflacionaria lograda en esos años y de la caída del tipo de cambio real. Durante la primera parte de 1979 se registra un crecimiento importante del nivel de actividad, con algún efecto sobre el empleo, proceso que se interrumpe hacia el final de ese año. A partir de 1981 se vuelve a deteriorar el ingreso de los asalariados, registrándose nuevamente un comportamiento procíclico: se agrava la recesión, que alcanzó su punto extremo en el segundo trimestre de 1982.

Hacia fines de este último año se revierte el comportamiento declinante de la producción y del salario real, circunstancia esta última que obedeció en buena medida a una política gubernamental destinada a recuperar los deprimidos niveles de ingreso. La misma se implementó, en primer lugar, a través del incremento de los salarios de bolsillo y luego de los básicos de convenio. Esta última tendencia prosiguió y fue acentuándose a lo largo de 1983, año durante el cual se advierten fuertes crecimientos del salario real que, hacia el cuarto trimestre, alcanza su valor más alto desde 1976 y similar al logrado al inicio del decenio de los setenta. El fuerte repunte se debió tanto a decisiones de política salarial como al funcionamiento de las llamadas "Comisiones Técnico Consultivas". El nuevo clima social que se vivía ese año -vísperas de elecciones- significó de hecho un mayor poder de negociación de los asalariados lo cual parece explicar algunos aumentos elevados concedidos a través de esas Comisiones. Por otro lado, la situación del mercado de trabajo no se había modificado sustancialmente, ya que el nivel de actividad continuó recuperándose, pero lentamente y con notables altibajos.

Esta tendencia creciente de los salarios reales continuó -a un ritmo menor- durante 1984, año en el cual el producto siguió expandiéndose hasta el tercer trimestre. Este proceso se dió en el marco de una inflación creciente y de deterioro de las cuentas externas. La aplicación de un plan de estabilización hacia fines de aquel año exacerbó el aumento de precios y la reducción del poder de compra de los salarios. Las condiciones propias del mercado de trabajo -donde la demanda resultaba débil- facilitaban este comportamiento de los ingresos (se señaló más arriba que

hacia ese momento comienzan a crecer el desempleo abierto y el subempleo visible).

El plan antiinflacionario de junio de 1985 (el "Austral") controló el proceso inflacionario y mejoró el poder de compra de los asalariados^{9/}; no obstante ello, no se volvieron a alcanzar los niveles de 1984. Los valores logrados luego del plan Austral se mantuvieron durante 1986 y el primer trimestre de 1987, período durante el cual las autoridades económicas fijaron pautas de aumento de los salarios nominales y en el cual la inflación osciló alrededor del 4/5% mensual, tasa reducida en términos de la experiencia histórica de los últimos diez años. Hacia el segundo trimestre de 1987 vuelve a manifestarse un deterioro de los ingresos reales cuando se acelera la inflación y se dispone un congelamiento de precios y de las remuneraciones. Durante el año siguiente y 1989 se comprueba la persistencia del proceso de deterioro salarial, resultado de la aceleración inflacionaria y de las medidas tendientes a su control. Debe tenerse en cuenta que en 1988 se ponen nuevamente en funcionamiento las convenciones colectivas, habiendo pasado aún muy poco tiempo como para evaluar su impacto. Durante estos años la demanda de trabajo mostró signos de debilidad, de allí el incremento de los indicadores de subutilización comentado más arriba. Hacia abril/mayo de 1989 se agudiza la reducción de los salarios en el marco de una inusitada elevación del ritmo inflacionario; se estima, para este último mes, un nivel de remuneraciones reales inferior en aproximadamente un 20% al del promedio de 1988 y en más de un 30% el vigente antes de la implementación del plan Austral, en junio de 1985.

Esta descripción -basada en la evolución del salario industrial- es representativa (en lo que hace al comportamiento general) de la correspondiente a los de otros sectores. Cabe señalar, sin embargo, el menor dinamismo de las remuneraciones del sector comercial y de las empresas del Estado, y el comportamiento más acelerado de los percibidos por los asalariados del sector financiero (cuadro 3). En lo que hace a las diferenciales entre ramas manufactureras, se observa una mejora de los ingresos de los trabajadores de algunas de las ramas más concentradas (tabaco, petróleo, automotriz).

A partir de 1976, aparte de la mencionada caída del nivel medio de las remuneraciones, se produce un incremento de la heterogeneidad de su distribución. Un análisis de la variabilidad entre los salarios medios sectoriales señala claramente esto:

Entre los salarios medios de	Coeficiente de variación							
	1974	1975	1977	1980	1982	1985	1987	1988
Las 9 divisiones de la CIIU calculados por Llach y Sánchez (1984)	26	27	28	30	30
Cinco sectores (bancos, comercio, minería, em- presas del Estado, in- dustria y transp. au- tomotor) calculadas en MTSS y OIT (1988)	29	25	25	26	37	36
Cinco sectores (indus- tria, construc., comer- cio, bancos y servi- cios). Encuest. de Ho- gares (INDEC)	10	12	17	15	11	21	20	26
27 grupos de la CIIU que considera la en- cuesta industrial del INDEC	..	10	9	12	8	12	14	17

Estos datos, aún cuanto no perfectamente comparables entre sí, avalarían esta idea de un crecimiento de la heterogeneidad hacia fines de los setenta y de una nueva elevación en 1987. Sin embargo, el signo característico de este proceso de mayor desigualdad de la distribución no parece haber sido la ampliación de la brecha entre los ingresos medios de diferentes ramas. En efecto, un estudio sobre los cambios habidos en la estructura de ingresos de los asalariados del Gran Buenos Aires (Beccaria y Orsatti, 1986) sugiere que el elemento de mayor peso habría sido la ampliación de la heterogeneidad entre trabajadores de un mismo sector incluida la industria, pero desempeñándose en diferentes puestos y/o firmas.

Este hecho refleja, por un lado, una ampliación de la brecha entre las remuneraciones que las distintas firmas abonan por ocupaciones de similar calificación. Los resultados de los dos últimos censos económicos permiten -aún cuando indirectamente- comprobar que esto ha estado ocurriendo: el salario medio de las firmas industriales más grandes (más de 300 ocupados) se incrementó respecto del correspondiente a las más pequeñas (50 ocupados o menos) en 25%. Esta situación se habría producido como consecuencia, en primer lugar, del aumento de la heterogeneidad en la distribución de las productividades, sobre lo que se hizo mención en el apartado anterior. En segundo lugar, del hecho que

en un contexto de fuerte reducción de las remuneraciones reales, algunas firmas -las más grandes, las más productivas, a las que "les va mejor"- habrían estado dispuestas, en mayor medida que las otras, a compensar con deslizamientos salariales las caídas en los ingresos de toda o parte de su fuerza de trabajo. Es precisamente en este estrato donde el costo salarial representa, generalmente, una baja proporción del costo total. Por lo tanto, el impacto de esta política en la rentabilidad de las firmas sería reducido. Obviamente, la inexistencia de la negociación salarial facilitó esta situación.

Por el otro lado, se advierte un aumento de la heterogeneidad salarial como producto del incremento relativo de las remuneraciones de la fuerza de trabajo más calificada. Resulta razonable esperar que las empresas traten de mantener -o reducir menos- los ingresos de este personal dado que es en ellos donde se ha invertido en términos de entrenamiento, tal como se señaló más arriba. Cierta comportamiento inverso registrado entre 1982 y 1983 -durante los cuales se reduce algo la diferencia entre los asalariados profesionales y el resto- puede estar reflejando los efectos de la política de incrementos por suma fija practicando desde fines del primero de esos años. De cualquier forma, y salvo este hecho, se advierte en esos años que la estructura de las remuneraciones entre las distintas calificaciones no tiende a hacerse más homogénea. Se refuerza, entonces, la hipótesis según la cual, en muchos casos, las políticas tendientes a morigerar la heterogeneidad salarial no rinde los frutos previstos como consecuencia de que las firmas serían renuentes a reducir, más allá de ciertos límites, la diferenciación de ingresos. Por el contrario, como se advierte en períodos de fuerte caída de las remuneraciones, la defensa de los ingresos de los niveles superiores provoca un aumento en la desigualdad de la distribución salarial.

Se tendría, entonces, que durante un período donde la actividad sindical fue eliminada casi totalmente no funcionó el mecanismo arriba señalado de la negociación salarial que morigera la heterogeneidad salarial en relación a la de las productividades. Debe tenerse en cuenta que la estructura más desigual que surgió de ese período no pudo modificarse con posterioridad, aún cuando debería evaluarse en el futuro el impacto que pudieron haber tenido las convenciones colectivas reiniciadas en 1988.

III. CARACTERISTICAS DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION Y MERCADO DE TRABAJO

De los comentarios anteriores se deduce que durante las etapas iniciales del proceso de industrialización -especialmente durante los años cuarenta y primera parte de los cincuenta- la extensividad en el uso del trabajo y la demanda insatisfecha existente en los rubros de consumo no durable, permitió una creciente expansión del empleo industrial. Una situación satisfactoria en el frente externo, políticas explícitamente favorables hacia los ingresos de los asalariados y la inexistencia de una oferta de trabajo excedente, contribuyeron a que se registren simultáneamente un crecimiento de las remuneraciones medias y una distribución del ingreso relativamente homogénea. Contemporáneamente, se expanden también las actividades terciarias, contribuyendo a la no aparición de problemas de empleo, al menos manifiestos.

Durante el período que, groseramente, va desde fines de los cincuenta a mediados de los setenta, se acentúa el proceso de sustitución de importaciones pero en base a tecnología más moderna, ahorradora de mano de obra, la que se introduce también en las ramas manufactureras de mayor tradición en el país. La demanda de trabajo industrial crece entonces más lentamente pero siguen sin aparecer dificultades significativas en el mercado de trabajo como consecuencia de las características estructurales ya discutidas.

Al hacerse más heterogénea la estructura industrial, también se advierte un movimiento en esta dirección en la correspondientes a las remuneraciones; se presentaron más arriba algunas hipótesis sobre el funcionamiento de mecanismos morigeradores. También debería destacarse que la existencia de una fuerza de trabajo con buen nivel educativo (y, por ende, pasible de un proceso de entrenamiento "barato") debió haber jugado su papel en la explicación de relativamente reducidas diferencias registradas entre los salarios de distintas calificaciones. Una oferta adecuada de personal para tareas manufactureras calificadas no sólo se debe al nivel de instrucción de la población sino también a la temprana tradición industrial y la alta, y también, temprana urbanización del país.

Luego del fuerte crecimiento de la ocupación de 1973-75, se inicia el período de estancamiento productivo, del cual la industria no fue ajena. Esto se dió en un marco de fuerte deterioro de los ingresos y aumento de la desigualdad de su distribución. Este proceso, sin embargo, no fue acompañado de un aumento en la subocupación abierta, tal como puede observarse en el cuadro 4. En realidad, tanto el desempleo como el subempleo visible caen. Hay consenso, sin embargo, sobre el hecho que estos indicadores, por

sí solos, no permiten evaluar adecuadamente lo acontecido en el mercado de trabajo urbano.

En primer lugar, debe tenerse en cuenta que algunos oferentes de trabajo reaccionaron ante la falta de oportunidades atractivas y/o la caída de las remuneraciones, retirándose del mercado. La oferta de trabajo, entonces, redujo su crecimiento como consecuencia de las menores tasas de actividad (cuadro 4). Este hecho se reforzó por la disminución (o aún reversión) de la inmigración neta proveniente de países limítrofes, flujo que, como se indicó más arriba, constituía una fuente que llegó a significar una contribución importante al crecimiento de la oferta de trabajo, al menos de ciertas zonas y calificaciones.

Otro hecho que caracterizó el comportamiento del mercado de trabajo de la segunda mitad de los setenta fue el acelerado crecimiento de las ocupaciones informales, tanto el empleo por cuenta propia como el de los pequeños establecimientos (cuadro 5). Se argumentó que la informalidad no tendría en Argentina las características de las de otros países en desarrollo (véase sección I). Sin embargo, su fuerte crecimiento en pocos años, especialmente cuando la demanda proveniente del sector formal se habría estancado o aún reducido, junto con el comportamiento de los ingresos de los allí ocupados, pueden constituir evidencias de una modificación en el papel que el sector estaría jugando. En forma creciente, el mismo actuaría, ahora sí, como refugio, abarcando actividades de muy baja productividad que generan empleos inestables y de bajos ingresos. Como se aprecia en ese mismo cuadro 5, el grueso del incremento del empleo asalariado se concentró en el correspondiente a unidades de hasta cinco ocupados. Esta situación se compadece con lo mencionado más arriba acerca de la importancia creciente de las unidades pequeña y medianas que surge de la información censal.

Es conocido el hecho de la mayor inestabilidad y menores remuneraciones de las ocupaciones correspondientes a los establecimientos de menor tamaño. Consecuentemente, una proporción creciente de la fuerza de trabajo ha empeorado sus condiciones laborales tanto porque pasan ahora a desempeñar actividades por cuenta propia o a trabajar como asalariados en unidades donde el empleo precario tiene mayor incidencia. Una evidencia en este sentido la constituye los resultados de varios trabajos (Beccaria y Orsatti, 1987 y 1989) que señalan un crecimiento más acelerado de los asalariados clandestinos ¹⁰/ que del resto (cuadro 5).

Debe enfatizarse que, como nunca anteriormente, las remuneraciones no sólo cayeron fuertemente, sino que mantuvieron valores deprimidos durante años. Este hecho, y el empeoramiento de la situación de empleo recién comentada, llevó a que una proporción creciente de familias fuesen sufriendo un proceso de pauperización.

Este período no fue acompañado, por lo tanto de aumentos en la subutilización abierta debido a la reducción de la oferta de trabajo y a una posible caída de la productividad media de la economía consecuencia, a su vez, del mayor número de ocupaciones informales.

En los ochenta, la situación del mercado de trabajo tendió a deteriorarse aún más como consecuencia de la persistencia del estancamiento de la demanda de trabajo. En algunos sectores se observa, incluso, una retracción: el caso de la industria ya fue mencionado en la sección II.1, al que debe agregarse lo acontecido con la construcción, actividad cuya ocupación mostró un fuerte deterioro que puede estimarse en más del 25% desde 1980. También cabe destacar lo sucedido con el empleo del sistema financiero, el que se redujo ultimamente (7% entre 1980 y 1988), luego de experimentar un sostenido aumento durante la segunda parte de los setenta. Como consecuencia de esto, no sólo se habrían mantenido los niveles de subutilización invisible y precariedad laboral sino que también crecieron el desempleo abierto y el subempleo visible, alcanzando valores que han superado las medias históricas. Parte del aumento del empleo que habría registrado el sector público estaría encubriendo otra porción de este mayor subempleo. Más recientemente, a partir de 1986, se observa también un incremento de la oferta de trabajo producto del aumento de la tasa de actividad. Esto ha redundado en un mayor crecimiento aún de los fenómenos de subutilización.

Sin duda, el estancamiento del empleo manufacturero influyó en el mercado de trabajo, aún cuando -si se extrapolase la tendencia anterior- tampoco podría haberse esperado una fuerte absorción de mano de obra por parte del sector. Sin embargo, debe destacarse que una serie de modificaciones introducidas durante los años posteriores a 1976, y comentadas en secciones anteriores, tienen un impacto duradero; vale mencionar aquí a dos de ellos: los "nuevos" ritmos normales de trabajo y la estructura de las remuneraciones.

Con respecto a este último aspecto, debe recordarse lo mencionado en la sección anterior sobre la concentración de las remuneraciones de los asalariados. El prolongado período de estancamiento económico iniciado hacia la mitad de los setenta y la fuerte contracción de las remuneraciones reales han provocado un importante desmejoramiento de la distribución del ingreso. Esto ha llevado a que muchas familias no lleguen a obtener los recursos adecuados como para satisfacer las demandas de las necesidades básicas.

Un primer indicio de ello es la menor participación de las remuneraciones de los asalariados en el ingreso. En el gráfico 2, que muestra el comportamiento de largo plazo de esta variable, se advierte que los períodos de mayor participación de los asalariados se dieron en la primera mitad de los años cincuenta y durante

el período 1970 y 1974; por su parte, en los inicios de los sesenta se registran valores muy bajos. Es sin embargo, con posterioridad a 1975 cuando se observan niveles inusitadamente reducidos: los puntos extremos son 1976, 1977 y 1982. El nivel de participación de 1988 se encuentra muy por debajo de los históricos y sólo se registran valores inferiores entre 1976 y 1983 (con la excepción de 1980). Aún considerando la poca precisión de estas estimaciones ^{11/}, es indudable que el panorama distributivo es hoy -y lo es desde mediados de los setenta- marcadamente diferente al de los patrones tradicionales de los últimos cincuenta años.

Un elemento adicional que debe analizarse en este contexto es el comportamiento de los gastos sociales. Estos registraron un crecimiento importante en 1974 y 1975, cayeron luego pero manteniendo niveles aún superiores a los del inicio del decenio, volviendo a elevarse a partir de 1984. Sin embargo, aún si se analiza el "ingreso total", esto es el agregado de remuneración a los asalariados más gastos sociales, la caída de su participación en el PBI entre 1970-73 y los últimos años es sólo levemente menor que la implícita en el indicador tradicional arriba mencionado y que computa sólo al primero de esos dos elementos ^{12/}.

Si bien el indicador utilizado no puede reflejar completamente el conjunto de aspectos de la apropiación del ingreso por diferentes sectores, señala que ha habido cambios profundos. Más allá de modificaciones tales como la ocurrida en la presión tributaria o en la participación de los cuenta propia y pequeños productores en el empleo, parte de los ingresos que -en forma relativa- han dejado de percibir los asalariados han incrementado, sin duda, la retribución al capital. La magnitud en que ésto se ha traducido en mayores beneficios relativos de los propietarios del capital productivo es difícil de calcular, pero debe tenerse en cuenta la notoria mayor participación de las retribuciones a los activos financieros. Dada la interrelación entre el capital financiero y productivo, estos desplazamientos funcionales no necesariamente repercutieron en la misma magnitud y/o sentido en los ingresos de distintos grupos empresariales.

En lo que hace a la distribución del ingreso entre las familias, datos disponibles para el Gran Buenos Aires confirman el aumento de su concentración: hacia 1974, el 30% de los hogares más pobres recibía el 11,4% de los ingresos totales, hacia 1985 esa proporción había descendido al 9,2%, hacia 1988 vuelve a notarse un nuevo descenso, al 8,7%. Paralelamente, el 10% de las familias más ricas pasaron a recibir el 26,8% en 1974 al 30,5% en 1985 y el 32,7% en 1988. Este resultado está relacionado con la concentración registrada en la distribución del ingreso de los perceptores -en especial de los asalariados- señalada más arriba.

Un efecto de este proceso de concentración del ingreso, que se verificó conjuntamente con la reducción de las remuneraciones

reales, fue el aumento de la proporción de familias con ingresos menores que el valor del presupuesto necesario para satisfacer necesidades mínimas. Mientras que este porcentaje era muy bajo hasta mediados de los setenta (alrededor del 5% en áreas urbanas, véase Altimir, 1979) se incrementó posteriormente y llega en estos momentos -en el Gran Buenos Aires- a valores que superan el 20 y el 30% (Minujin y Vinocur, 1988; INDEC, 1989). Existen otros indicios que sugieren que sectores de la población no llegan a satisfacer de una manera adecuada -según los estándares de nuestra sociedad- algunas de las necesidades básicas y que, por lo tanto, reclaman acciones urgentes tendientes a eliminar esa situación ^{13/}.

En tanto los gastos sociales constituyen ahora una mayor proporción del "ingreso total", sería posible argumentar que el incremento en la desigualdad de la distribución de este agregado resultaría menor que la comentada para el ingreso monetario. Esta proporción es válida en cuanto se supone que la distribución de estos últimos resulta más desigual que la del gasto público social, lo cual parece razonable aún cuando no debe subestimarse la progresividad de ellos. De cualquier forma, y por lo manifestado más arriba, el impacto del aumento de los gastos sociales no parece haber modificado sensiblemente el panorama.

IV. PERSPECTIVAS

La situación actual del mercado de trabajo sugiere que de no revertirse este estancamiento productivo, los problemas de empleo se tornarán importantes. Obviamente, el tema -que no se abordará aquí- pasa por lograr los incentivos necesarios para aumentar la tasa de inversión frente a la restricción externa que enfrenta Argentina. En lo que hace a la demanda unitaria de trabajo, se debe ser pesimista; las experiencias de otros países (dado el impacto de la tecnología) parecen ser claras al respecto. Algunos ejercicios efectuados recientemente tienden a confirmar esta idea. Ellos sugieren que, aún con un crecimiento de la producción importante respecto de la experiencia argentina de la postguerra, no se puede considerar -de no operarse sobre ciertos parámetros- que se esté en condiciones de absorber al flujo de nuevos trabajadores y al subempleo hoy existente. En efecto, ellos concuerdan que con tasas anuales de crecimiento del producto del orden del 6%, o aún del 8%, sólo se lograría -en el mediano plazo (diez años, por ejemplo)- crear empleo para la corriente de personas que se agregarán al mercado de trabajo y para reducir a valores "normales" (del orden del 3% al 4%) al desempleo abierto y al subempleo visible ¹⁴/. Un proceso de alto y sostenido crecimiento resolvería los problemas de subempleo sólo en el largo plazo. Debe tenerse en cuenta que, según uno de estos estudios, un crecimiento del 6% para el conjunto de la economía debería significar una expansión del sector manufacturero del 9% anual.

Por lo tanto, y como quizás nunca anteriormente, la estrategia de crecimiento debe tener incorporada, como elemento importante, una política de empleo. Más concretamente, el tema de como absorber una oferta de trabajo subutilizada debe constituirse en un ingrediente relevante de ella. Esto significa que el diseño de los instrumentos deberían considerar a la dimensión ocupacional con una alta prioridad. Esto parece una condición necesaria dentro de una estrategia de crecimiento con equidad.

No es este el lugar para efectuar un análisis exhaustivo de las medidas que contribuyan al aumento del empleo; sin embargo, parece aconsejable que la política de promoción a las actividades productivas incorpore el criterio empleo de manera explícita y efectiva. Resulta conocido que los instrumentos actuales tienden a favorecer la selección de actividades y/o técnicas que hacen un uso intensivo del capital. Por lo tanto, la política industrial debería pasar a brindar cierta prioridad a aquellas ramas que impliquen una demanda de trabajo unitaria relativamente alta. Sin duda, estas decisiones deberían articularse con -y no ir en contra de- consideraciones más generales de la estrategia de crecimiento. Podría también incentivarse el uso de ciertas técnicas que resulten intensivas en trabajo, así como facilitar la operación de unidades pequeñas y medianas que, de por sí, tienen

estas características. En relación a este punto, se han discutido diversas acciones concretas destinadas a asistir a este estrato productivo, las que se refieren a aspectos financieros, de asistencia técnica, abastecimiento de insumos, etc. (véase, Rofman y Moreno, 1988).

Debe reconocerse que muchas de estas medidas tendientes a elevar la demanda de trabajo no tendrían efectos en el corto plazo. Por lo tanto, aún priorizando la cuestión del empleo en el marco de un proceso de crecimiento acelerado y sostenido, las manifestaciones de subutilización persistirían durante un largo período, con su impacto sobre los aspectos de equidad.

En lo que hace a la estrategia de crecimiento más general, se discute que dada la situación estructural de dificultades en el frente externo, el incentivo a las exportaciones parece un ingrediente razonable. Sin embargo, una política de este signo - que implica un tipo de cambio alto- podría afectar negativamente los salarios reales. Por otro lado, podría argumentarse que una elevación considerable de las remuneraciones iría en contra de las decisiones de inversión. Se estaría, entonces, frente al dilema usual de objetivos en principio contradictorios: crecimiento versus equidad. Consecuentemente, la estrategia tiene que tomar en consideración esta situación y tratar de considerar instrumentos que posibiliten que algunos de los objetivos no se pierdan totalmente. En lo que hace específicamente a la política de costos salariales, una posibilidad es el de la reducción de los mismos -vía disminución de los aportes-. Se facilitaría, de esta manera, un aumento en las remuneraciones sin que se afecte -en igual medida- los gastos laborales. Si estas exenciones fuesen diferenciales según tipo de trabajo, se podría, además, beneficiar a la distribución del ingreso. Más aún, dada la crítica realidad en términos del poder de compra de los grupos de menores ingresos, el grueso del esfuerzo debería centrarse en este estrato.

Aún cuando en este documento no se pretende discutir una estrategia de crecimiento con equidad, resulta obvio que aún una propuesta como la recién esbozada podría chocar con otros objetivos tales como el del control de las cuentas fiscales. Parecería que una de las claves de la cuestión estaría en un adecuado sistema impositivo que reduzca la regresividad del actual. Esto posibilitaría, a su vez, que una parte del necesario aumento de la disposición de bienes y servicios que requiere un amplio segmento de la población, se abastezca vía aumentos del gasto público social. Esto parece como prioritario en el corto plazo debido también a lo indicado más arriba acerca de que no puede esperarse una rápida respuesta positiva de la demanda de trabajo aún cuando la economía comience a crecer aceleradamente. Dicho de otra forma, la posible contradicción entre los objetivos de crecimiento y equidad que podría existir en el corto plazo puede morigerarse cuando se considera al salario total (en dinero más

el "social"). La cuestión -no necesariamente "más fácil"- es adecuar el sistema impositivo y también redistribuir el gasto público.

Si bien resulta difícil encontrar propuestas articuladas sobre como encaminar a la Argentina en un sendero de desarrollo, un ingrediente particular que ha estado presente en muchas ideas se refiere al papel del Estado y, más específicamente, a la necesidad de disminuir su presencia en la provisión de bienes y servicios. De allí que la sugerencia por privatizar empresas estatales parece encontrar consenso. Si bien este tema excede las preocupaciones relacionadas con el empleo y los ingresos, su evaluación no puede obviar estas dimensiones. Específicamente en el corto plazo, medidas de este tipo pueden exacerbar los problemas de empleo, por lo cual -más allá de otras consideraciones- su manejo debería efectuarse cuidadosamente y/o requiere acciones compensadoras.

De la misma forma, se está instalando en la sociedad argentina la discusión sobre el tema de las eventuales modificaciones que deberían sufrir las normas que regulan el mercado de trabajo. Parecería que las propuestas tendientes a flexibilizar la legislación tienen un efecto incentivador del uso del factor trabajo, por lo cual deberían ser bienvenidas. Sin embargo, esta conclusión tiene que evaluarse más detenidamente; debe tenerse en cuenta, por un lado, que los efectos de este tipo de medidas no siempre resultan claros. Por el otro, puede suceder que aumente la incidencia de formas precarias de relación laboral las que, como se señalo más arriba, atentan contra la obtención de un flujo de ingresos persistentes y favorece la aparición de las condiciones de pauperización.

Antes de concluir, resulta conveniente abordar el tratamiento de un interrogante que suele plantearse acerca de si la oferta potencial de trabajo -que es cuantitativamente importante en términos globales- lo es para los niveles de calificación y experiencia que requiere el sector manufacturero. Se argumenta que el proceso de desindustrialización habría provocado que el personal calificado y/o con experiencia en diversas ocupaciones manufactureras pasase a desempeñarse en otros sectores, o como cuentapropistas o patrones de pequeños establecimientos. Esto podría significar que, para reclutar a ese personal, se debería incrementar significativamente los salarios a fin de que estos decidan cambiar de empleo. Sin duda, esta visión refleja parte de la realidad pero lo que no resulta claro es el impacto que ella tiene sobre el tema que se está analizando. Por un lado, la discusión desarrollada en la sección anterior apunta hacia la menor satisfacción que las actividades informales están proveyendo a sus miembros. Por lo tanto, un aumento en la demanda del sector manufacturero (y, a la sazón, de cualquier sector formal) podría encontrar respuesta en algunos de los que trabajan en aquellas aún en niveles de salarios no muy superiores a los

actuales ya que ellos no estarían obteniendo -en términos de ingresos y/o estabilidad- lo que lograban años atrás.

Por otro lado, no parece necesario tener que suponer que un eventual crecimiento de la demanda de trabajo deba ser cubierto por quienes ya tienen experiencia. Como se apuntó en II.1, una gran parte de las "calificaciones" necesarias para desempeñar un puesto se adquieren en la misma firma. Sin duda, existe una oferta de trabajo con un nivel de instrucción -y experiencia en actividades formales- adecuada como para absorber ese entrenamiento no formal. Si el proceso de industrialización sustitutivo más complejo iniciado en la segunda mitad de los cincuenta -donde no había tampoco un volumen muy importante de oferta con experiencia previa industrial- no enfrentó problemas serios en lo que hace al reclutamiento de mano de obra, no parece razonable que hoy sí se los espere tener.

En tercer lugar, muchas de las vacantes que se abrirían estarán destinadas o bien a cubrir puestos de escasa calificación o puestos calificados para los cuales no se cuenta con experiencia anterior debido a la introducción de nueva tecnología. En efecto, es previsible que se requiera cubrir puestos "nuevos" para los cuales, o bien se entrenará al personal ya existente en la firma (y la demanda adicional sería para cubrir los puestos de menor complejidad que dejan vacantes los que ascienden en la estructura jerárquica) o bien se decide contratar nuevos trabajadores, que necesariamente deben sufrir un proceso de capacitación ya que la tecnología no existe (o tiene escasa tradición) ^{15/}.

Sin duda, entrenar a alguien con experiencia en el desempeño de un puesto similar al que se quiere cubrir resulta menos costoso que hacerlo con quien no tiene experiencia en ese puesto. En este sentido, en el peor de los casos, el sector industrial estaría enfrentado una situación que no sería muy diferente de episodios anteriores. En definitiva, más que plantear la posible existencia de dificultades de reclutamiento, en realidad se está previendo que el eventual proceso de aumento de la dotación de personal sería más costoso que el implícito en una situación en la cual se podría recuperar la mano de obra expulsada a los niveles actuales de salario.

Finalmente, debe recordarse que los requerimientos adicionales de mano de obra no serían cuantitativamente importantes (1% anual según previsiones optimistas incluidas en uno de los ejercicios de proyección comentados más arriba). Además, es previsible que el contenido de personal especializado vaya reduciéndose debido a las características de algunas tecnologías que se emplean o se pueden llegar a emplear en el futuro. Parece, por el contrario, razonable suponer que las demandas de técnicos y profesionales continuarán aumentando; en este caso, debe recordarse que la oferta de ellos -graduados del sistema educativo formal- ha continuado expandiéndose.

En resumen, no parece tener fundamento -en términos generales- la preocupación planteada por algunos respecto a las dificultades de reclutamiento de mano de obra con calificaciones para el sector manufacturero.

Lo recién manifestado no debe entenderse como que se está proponiendo el mantenimiento de los niveles de salarios reales actuales. Desde al menos dos perspectivas -la misma estrategia de crecimiento (véase, sin embargo, lo indicado más arriba) y desde el punto de vista de la equidad- resulta necesario una recomposición importante de los ingresos monetarios. La idea fue, simplemente, la de argumentar acerca de la inexistencia de dificultades para reclutar personal en un eventual proceso de crecimiento. Además, debe resultar claro que el aumento de los salarios no solucionaría esa eventual "deficiencia de oferta" ya que también repercutiría favorablemente sobre los ingresos de las actividades informales, eliminando -o disminuyendo, al menos- los incentivos para abandonarlas.

NOTAS

1. Ver, en lo que hace a las características de la desocupación, a Llach (1978).
2. Las grandes ciudades, como el Gran Buenos Aires, Córdoba o Rosario crecieron, entre 1947 y 1960, a tasas cercanas al 2% anual, siendo en algunos casos, el 70% de ellas explicado por el flujo inmigratorio.
3. Las cifras allí incluidas constituyen estimaciones -y en algunos casos "juicios"- propias dada la falta de información homogénea a lo largo del período. A esto se agrega, en el caso de la producción, que los cálculos oficiales no toman en cuenta la nueva información (básicamente, los resultados del último censo) disponible.
4. Hasta 1972, la evolución relativa de la ocupación y la producción implicaba un valor "normal" de la elasticidad empleo-producto.
5. Estas cifras son las de los censos económicos, que no coinciden exactamente con las estimaciones ya comentadas e incluidas en el Cuadro 2.
6. Una parte significativa de estos cambios obedece a las modificaciones de los precios relativos de los sectores que ocurrieron entre los años de ambos censos. El caso más extremo corresponde a químicos; esta división incluye a las destilerías de petróleo, los precios de cuyos productos registraron un fuerte aumento en relación al resto. En forma inversa -pero menos marcada- la caída de la importancia de Alimentos se debe al efecto de la reducción de sus precios relativos.
7. "Si bien las exportaciones industriales no generan un nivel de ocupación de magnitud considerable... los cambios verificados en su composición (entre mediados de los setenta y de los ochenta) han contribuido a minimizar el impacto ocupacional de las mismas". Azpiazu y Fuchs, 1989.
8. Se debe reiterar el cuidado a tenerse cuando se analizan estas cifras de productividad relativa ya que los cambios que registran se deben tanto a modificaciones en las relaciones físicas producción-empleo, como a los derivados de cambios en los precios relativos.

9. Esta conclusión se obtiene cuando se calcula el salario real tomando en cuenta los precios del mes en el cual se efectúan los gastos. Por lo tanto, el crecimiento se produce cuando se compara salario de junio/precios de julio en relación al salario de mayo/precios de junio.

10. Definidos como aquéllos que no están inscriptos en el sistema de la seguridad social.

11. La información de la distribución funcional del ingreso surge de las estimaciones de cuentas nacionales. Por diversas razones, no se cuenta con cifras oficiales de esta variable desde 1973. El análisis se basa, por lo tanto, en cálculos realizados por Llach y Sánchez (1984) que han actualizado los valores hasta 1980 y en estimaciones propias que permitieron llevar la serie a 1988.

12. Según cálculos de Beccaria y Orsatti (1989), este último cae 11.3 puntos porcentuales entre 1984-87 y 1970-73, mientras que el que incluye a los gastos sociales, lo hace en 9.6 puntos. Debe tenerse en cuenta que -como se indica en el trabajo recién citado- este ejercicio de agregar los gastos sociales es una hipótesis de máxima ya que supone que todas las erogaciones se dirigen a los asalariados.

13. Estos indicios son de distinta índole; uno que merece destacarse en el contexto de este trabajo es el referente al deterioro que, según las manifestaciones de algunos empresarios, se advierte en el salud de los aspirantes a cubrir vacantes.

14. Monza y Rodríguez (1989) presentan dos hipótesis, la de máxima -que implica un crecimiento del producto total del 6%- y la de mínima, del 4.3%-. Con este supuesto, calculan que, en diez años, la tasa de desempleo abierta se ubicaría, en el primer caso, en el 5.4% y en el 6% en el otro. El ejercicio es más complejo ya que en realidad proyectan situaciones "de equilibrio" del mercado de trabajo, por lo cual presentan funciones simples de comportamiento de oferta y demanda. Llach (1988), por su parte, se pregunta cual debería ser el crecimiento de la actividad necesario para reducir los niveles de desempleo abierto, oculto y subempleo visible,. Concluye que el producto tendría que expandirse a un ritmo anual de entre el 4% y 10% según diversas hipótesis. Siguiendo el mismo razonamiento de este autor, y empleando datos más actualizados, se puede efectuar otra proyección que sugiere que el aumento de la actividad tendría que ubicarse entre el 5.5% y el 8%.

15. Un ejemplo de la primera alternativa lo brinda la introducción de máquinas-herramientas a control numérico, véase Chudnovsky, 1985

CUADRO 1

ESTRUCTURA DE LA OCUPACION SEGUN RAMA Y CATEGORIA

SECTOR	1947	1960	1970	1980
Agropecuario	26.1	20.8	16.2	12.9
Asalariados	15.7	10.6	8.8	6.9
No asalariados	10.4	10.2	7.4	6.0
Industria	26.1	25.4	21.7	21.4
Asalariados	20.8	19.6	18.8	17.3
No asalariados	5.3	5.8	3.7	4.1
Minería, electricidad y agua	1.1	1.5	1.7	1.6
Asalariados	1.1	1.5	1.7	1.6
Construcción	4.0	6.8	8.6	10.7
Asalariados	3.3	5.1	6.6	6.4
No asalariados	0.7	1.7	2.0	4.3
Comercio	12.6	14.6	14.7	16.3
Asalariados	7.3	7.6	7.5	8.8
No asalariados	5.3	7.0	7.2	7.5
Servicios	30.1	30.9	36.9	37.0
Asalariado	22.6	27.0	31.5	31.4
No asalariados	3.5	3.9	5.4	5.6
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0
ASALARIADOS	74.7	71.4	74.1	72.4
NO ASALARIADOS	25.3	28.6	25.9	27.6

Fuente: Censos Nacionales de Población.

CUADRO 2
ESTIMACION DE LA EVOLUCION DEL EMPLEO Y LA PRODUCCION
EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

AÑO	EMPLEO (miles de personas)	PRODUCCION (índice base 1970=100)
1947	1960 (*)	63
1960	1954 (*)	58
1964	1835	68
1970	1861 (*)	100
1973	2010	115
1974	2120	122
1975	2200	118
1980	2132 (*)	...
1984	2050	144
1985	2050	129
1987	2125	144

Fuente: INDEC y BCRA.

NOTAS:

- (1) Empleo = para los años marcados con (*), se tomaron las cifras de los censos nacionales de población. Para el resto, se tuvo en cuenta los cambios que muestran los censos económicos, las encuestas a establecimientos y, para los años más cercanos, la encuesta permanente de hogares.
- (2) Producción = hasta 1975, PBI industrial calculado por el Banco Central de la República Argentina. El dato correspondiente a 1984 se estimó suponiendo un incremento del 25% entre ese año y 1973 (para los cuales se cuenta con censos económicos); posteriormente, variaciones del PBI industrial.

CUADRO 3

EVOLUCION DE LOS SALARIOS REALES

(Indices base 1980 = 100)

PERIODO	SECTOR INDUSTRIAL		SALARIO NORMAL Y PERMANENTE POR PERSONA		
	SALARIO HORA-RIO	SALARIO POR PERSONAL	COMERCIO	BANCOS	EMPRESAS DEL ESTADO
1970	108.7				
1971	114.6				
1972	107.0				
1973	114.2				
1974	127.5				
1975	129.7				
1976	87.1				
1977	81.0		84.3	80.6	70.2
1978	77.8		85.1	90.0	73.8
1979	91.0		92.3	92.1	81.3
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	92.8	89.2	88.3	103.3	96.2
1982	82.0	80.0	76.9	88.4	76.3
1983	105.4	104.4	92.2	104.7	102.9
1984	130.1	130.0	115.0	120.0	109.3
1985	109.7	105.1	96.5	106.1	96.5
1986	106.0	109.3	90.0	121.2	90.2
1987	97.4	101.3	82.4	115.5	84.8
1988	93.7	95.7	74.6	108.1	83.2

FUENTE: INDEC - Secretaría de Seguridad Social.

CUADRO 4

EVOLUCION DE LAS TASAS DE ACTIVIDAD DESOCUPACION Y SUBOCUPACION

PERIODO	ACTIVIDAD (1)		DESOCUPACION (2)		SUBOCUPACION (3)	
	GRAN BS.AS.	AGLO- MERADOS DEL IN- TERIOR	GRAN BS.AS.	AGLO- MERADOS DEL IN- TERIOR	GRAN BS.AS.	AGLO- MERADOS DEL IN- TERIOR
	Abril 1974	40.6	40.5	4.2	7.1	4.7
Oct. 1974	40.6	39.0	2.5	5.8	3.8	6.6
Abril 1975	40.6	38.7	2.4	6.0	4.7	6.5
Oct. 1975	40.3	38.6	2.8	5.9	4.9	6.4
Abril 1976	40.5	38.2	4.8	6.1	4.7	6.7
Oct. 1976	39.3	37.2	4.1	5.2	5.0	6.0
Abril 1977	39.5	37.2	3.4	5.1	3.3	5.8
Oct. 1977	39.2	37.0	2.2	4.0	3.1	5.5
Abril 1978	39.6	37.3	3.9	4.8	5.4	5.7
Oct. 1978	40.0	36.9	1.7	3.5	3.0	5.7
Abril 1979	38.9	37.0	2.0	3.6	3.2	5.1
Oct. 1979	39.7	36.4	2.0	3.0	3.2	4.3
Abril 1980	39.3	36.7	2.3	3.1	4.7	4.1
Oct. 1980	39.4	36.8	2.2	3.2	4.5	8.3
Abril 1981	39.5	36.8	4.0	4.7	4.6	5.8
Oct. 1981	39.2	36.8	5.0	5.8	5.8	6.4
Abril 1982	39.1	36.8	5.7	6.7	6.4	7.3
Oct. 1982	39.2	37.4	3.8	6.0	5.6	7.7
Abril 1983	38.1	37.4	5.2	6.1	4.6	8.0
Oct. 1983	37.7	36.5	3.1	5.8	4.9	8.0
Abril 1984	38.4	36.8	4.1	5.9	4.5	6.9
Oct. 1984	38.8	36.5	3.5	6.0	4.7	8.0
Mayo 1985	39.0	36.4	5.7	7.4	5.5	8.6
Nov. 1985	39.1	37.2	4.9	7.5	6.5	8.9
Mayo 1986 *	39.6(4)	37.2	4.8(4)	7.8	6.4(4)	10.0
Nov. 1986	40.0	37.1	4.4	6.5	6.1	9.6
Abril 1987	40.9	37.3	5.4	7.2	8.0	8.7(5)
Oct. 1987	40.1	37.4	5.2	6.6	7.8	8.1(5)
Mayo 1988	40.4	37.3	6.3	7.0	7.7	7.9(5)

FUENTE: INDEC - EPH.

- (1) Tasa de Desocupación: Calculada como porcentaje entre la población desocupada respecto de la población activ
- (2) Tasa de Actividad: Calculada como la relación entre la población activa y la población total.
- (3) Tasa de Subocupación: Calculada como porcentaje entre la población subocupada y la población económicamente activa
- (4) Corresponde al mes de junio.
- (5) No se procesó información para Paraná, Formosa, San Salvador de Jujuy, La Rioja, Posadas, Santa Fe y Santo Tomé.

CUADRO 5

GRAN BUENOS AIRES: EVOLUCION DE LA PEA SEGUN VARIABLES
SELECCIONADAS

CONCEPTO	1980	1987
1) POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA	105	117
1. Ocupados	105	114
2. Desocupados	100	225
2) OCUPADOS	105	114
1. Asalariados	99	108
2. No asalariados	125	131
3) OCUPADOS	105	114
1. Industria	86	78
2. Resto	117	135
4) OCUPADOS	105	114
1. Subocupados visibles	125	241
2. Resto	105	109
5) OCUPADOS	105	114
1. Pequeña producción 1/	119	138
2. Resto	97	99
6) ASALARIADOS	99	108
1. Clandestinos	86	138
2. No clandestinos	102	100
7) ASALARIADOS	99	108
1. Microempresas 2/	107	130
2. Resto	96	102

FUENTE: Cálculos propios en base a la encuesta permanente de hogares del INDEC.

1/ Incluye a los trabajadores por cuenta propia, a los trabajadores familiares, a los patronos y asalariados de establecimientos con 5 ocupados o menos, y al servicio doméstico.

2/ Incluye al servicio doméstico.

GRAFICO 1

Remuneraciones reales asalariados

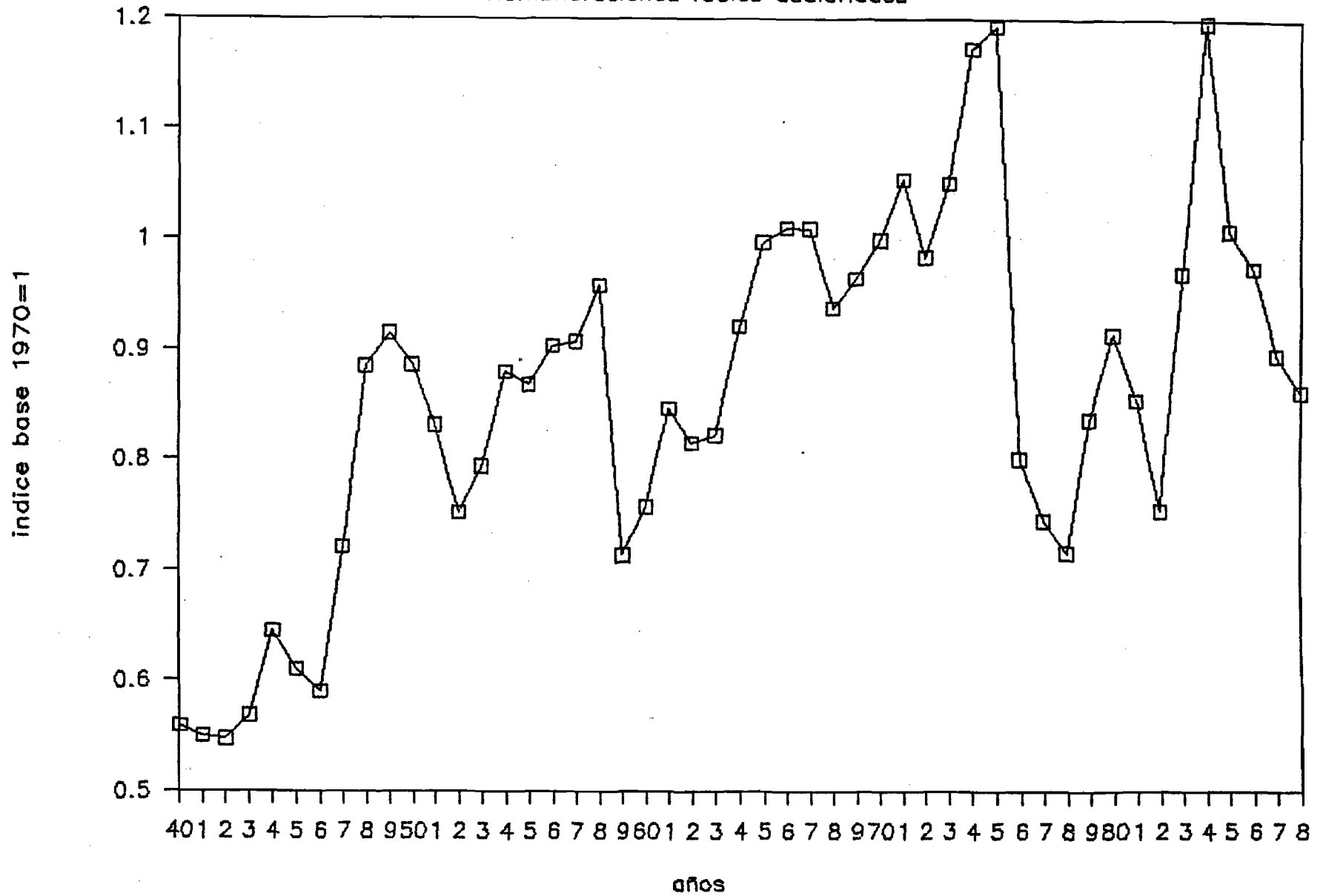
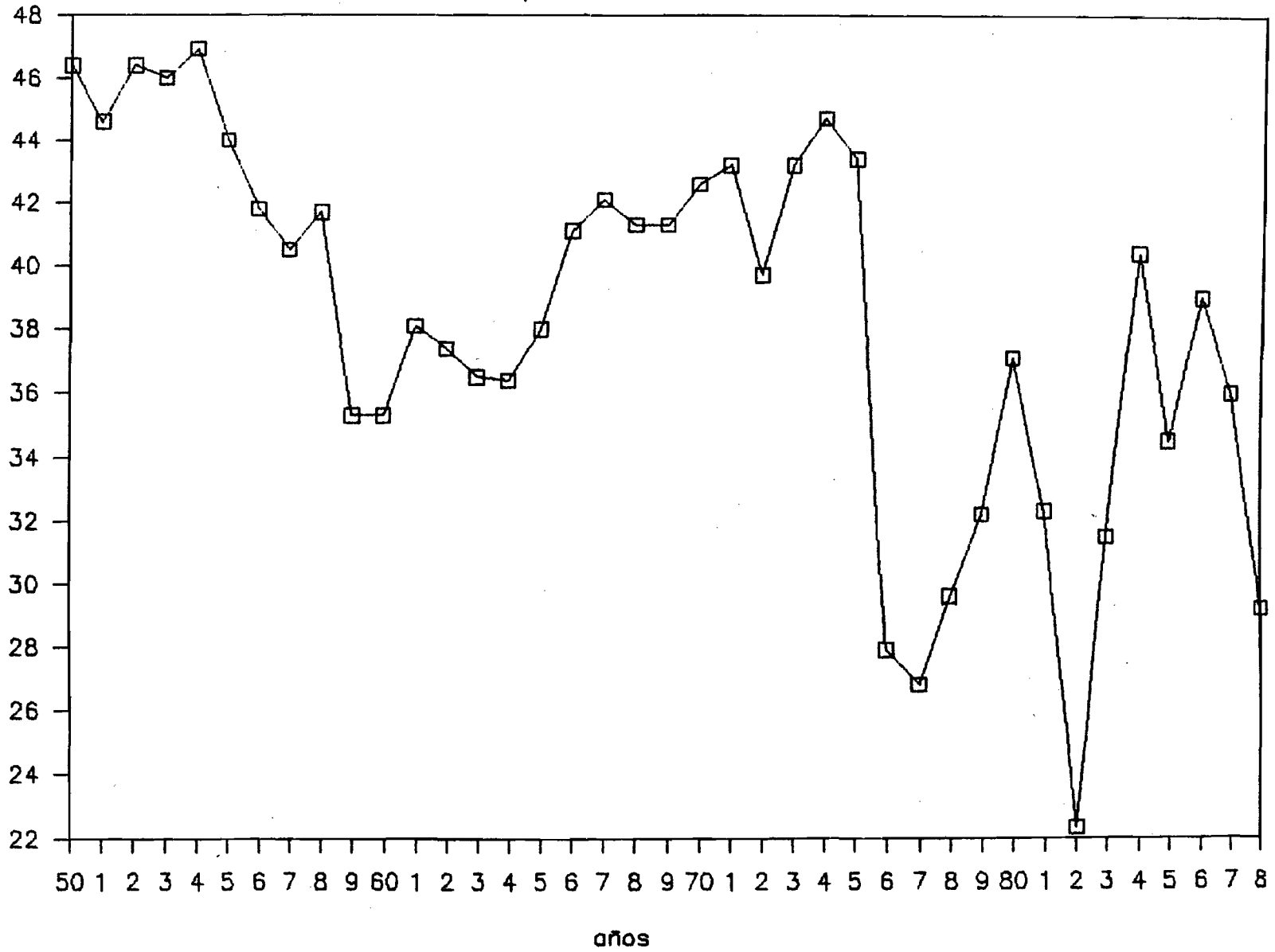


Grafico 2

Participación sueldos en PBI



REFERENCIAS

- Altimir, O. 1979. La dimensión de la pobreza en América Latina Cuadernos de la CEPAL, Santiago de Chile.
- Azpiazu, D. 1989. "La promoción de la inversión industrial en Argentina. Efectos sobre la estructura industrial 1973-87" en Kosacoff, B. y Azpiazu, D. 1989.
- Azpiazu, D. y Fuchs, M. 1989. Exportaciones industriales y generación de empleo. Buenos Aires: mimeo.
- Beccaria, L. y Orsatti, A. 1985. La evolución del empleo y los salarios en el corto plazo. Buenos Aires: CEPAL.
- y ----- 1986. La distribución personal del ingreso en el Gran Buenos Aires en el período 1974-1983. Buenos Aires: CEPAL.
- y ----- 1987. "Empleo y economía no registrada" en INDEC-OEA-BCRA. Economía no registrada. Buenos Aires: INDEC.
- y ----- 1989. "Argentina 1975-1988: las nuevas condiciones distributivas desde la crisis" en Economía de América Latina (en prensa).
- Canitrot, A. 1983. La política de apertura económica 1976-81 y sus efectos sobre el empleo y los salarios. Buenos Aires, Ministerio de Trabajo-OIT.
- Chudnovsky, D. 1985. "La difusión de tecnología de punta en Argentina: el caso de las máquinas-herramientas con control numérico, el CAD/CAM y los robots" en Desarrollo Económico N° 96. Buenos Aires.
- INDEC, 1989. La pobreza en el conurbano bonaerense. Serie Estudios N° 13, Buenos Aires
- Kosacoff, B. 1989. "Desarrollo industrial e inestabilidad macro-económica. La experiencia argentina reciente" en Kosacoff, B. y Azpiazu, D. 1989.
- Kosacoff, B. y Azpiazu, D. 1989. La industria argentina. Desarrollo y cambios estructurales., Buenos Aires: Centro Editor de América Latina-CEPAL.
- Katz, J. 1988. Desarrollo industrial y cambios en la organización y división social del trabajo en el sector manufacturero Argentino en la década de los años 80. Buenos Aires: (mimeo).

- Llach, J. 1978. "Estructura ocupacional y dinámica del empleo en la Argentina: sus peculiaridades. 1947-1970" en Desarrollo Económico N° 68. Buenos Aires.
- 1988. "Estructura y dinámica del empleo en la Argentina: diagnóstico y perspectivas" en Boletín Informativo Techint N° 251. Buenos Aires.
- Llach, J. y Guerchunoff, P. 1977. Población, mercado de trabajo y salarios Buenos Aires: CEIL (mimeo).
- Llach, J. y Sánchez, C. 1984. "Los determinantes del salario en Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas" en Estudio N° 29, Córdoba.
- Marshall, A. 1978. El mercado de trabajo en el capitalismo periférico. El caso Argentino. Santiago de Chile: PISPAL.
- 1980. "Labour markets and wage growth: the case of Argentina" en Cambridge Journal of Economics Vol. 4.
- Ministerio de Trabajo y OIT (MT y OIT), 1981. El sector cuenta propia. Documento de Trabajo N° 16. Buenos Aires.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Secretaría de Planificación y OIT (MTSS, SP Y OIT) 1985. Balance de utilización de la mano de obra. Documento de Trabajo N° 2. Buenos Aires.
- , ----- y ----- 1986a. El terciario argentino y el ajuste del mercado de trabajo urbano 1947-1980. Documento de Trabajo N° 11, Buenos Aires.
- , ----- y ----- 1986b. Reestructuración productiva y empleo: algunas conclusiones preliminares a partir de ocho estudios de rama. Documento de Trabajo N° 23. Buenos Aires.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y OIT (MTSS y OIT) 1988. La dispersión salarial en un marco de alta inflación: 1977-1984. Documento de Trabajo N° 19. Buenos Aires.
- Minujin, A. y Vinocur, P. 1988. Quienes son los pobres. Buenos Aires (mimeo).
- Monza, A. y Rodríguez, M. 1989. La cuestión ocupacional Argentina Buenos Aires (mimeo).
- Rofman, A. y Moreno, G. (eds) 1988. Generación de empleo. La microempresa como alternativa. Buenos Aires: CEUR.

Sánchez, C.; Palmieri, H. y Ferrero, F. 1976. Desarrollo urbano y sector informal en Córdoba. Ginebra: OIT (mimeo).

Tedesco, J. 1977 Educación e industrialización en Argentina Buenos Aires. UNESCO/CEPAL/PNUD (mimeo).

Thurow, L. 1976. Generating inequality. Londres: Macmillan.