



Universidad  
Nacional de  
General  
Sarmiento

# I JORNADAS DE **ECONOMÍA POLÍTICA**

6 y 7 de diciembre de 2007 - Campus UNGS

## EL MUNDO DEL TRABAJO EN LA ARGENTINA DEL ÚLTIMO CUAR- TO DEL SIGLO XX, EN EL MARCO DEL NUEVO PATRÓN DE ACU- MULACIÓN Y DE LA DEPENDENCIA

Natalia Pérez Barreda

INSTITUTO DE INDUSTRIA  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SARMIENTO

[jornadaecopol@ungs.edu.ar](mailto:jornadaecopol@ungs.edu.ar) / [www.ungs.edu.ar/ecopol](http://www.ungs.edu.ar/ecopol)

(54 11) 4469-7552 o 4469-7500 int. 7160

# **EL MUNDO DEL TRABAJO EN LA ARGENTINA DEL ÚLTIMO CUARTO DEL SIGLO XX, EN EL MARCO DEL NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN Y DE LA DEPENDENCIA**

Natalia Pérez Barreda<sup>1</sup>

## Abstract

Tras la crisis de los primeros años de la década de 1970, se inicia la transición hacia un nuevo modelo de acumulación a nivel mundial, y por lo tanto, hacia una nueva fase del capitalismo. Se produjeron así, profundas transformaciones en las economías nacionales y en la clase trabajadora de los distintos países. Éste trabajo apunta, precisamente, a abordar el análisis de las transformaciones en el mundo del trabajo en Argentina en el marco de la transición del modelo de desarrollo basado en la industrialización y sustitución de importaciones hacia el modelo neoliberal, teniendo en cuenta su carácter de país periférico y dependiente. Se analizan los cambios cuantitativos y cualitativos en relación con la clase trabajadora -especialmente en la década de 1990- en cuanto a ocupación, subocupación, inestabilidad laboral, percepción de beneficios sociales, salarios y distribución del ingreso. Se concluye que el traspaso del modelo de industrialización y sustitución de importaciones -que se asentaba en el mercado interno, y por lo tanto necesitaba el “pleno empleo” y a una clase asalariada con capacidad de consumo- a un modelo de acumulación basado en la apertura económica, la valorización financiera, concentrador y “extranjerizador”, que necesita reducir costos permanentemente (a través del salario, del empleo y de la precarización de la fuerza de trabajo) para adecuarse a la competitividad del “libre comercio”, derivó en la pauperización y segmentación de la clase-que-vive-del-trabajo y en una transferencia permanente de ingresos desde éstos últimos hacia los capitalistas nacionales y extranjeros. Además, si bien los cambios en la situación de la clase trabajadora son similares a lo acontecido en los países centrales, los cambios estructurales en la economía y las formas que adoptó el nuevo modelo adoptan características particulares en Argentina.

Palabras claves: Capitalismo, Modelos de acumulación capitalista, Dependencia, Fuerza de Trabajo, Transformación en el mundo del trabajo, Precarización laboral, Desempleo.

---

<sup>1</sup> Estudiante de Licenciatura en Economía en la Universidad Nacional de Rosario  
E-mail: natypbrosario@gmail.com

# **EL MUNDO DEL TRABAJO EN LA ARGENTINA DEL ÚLTIMO CUARTO DEL SIGLO XX, EN EL MARCO DEL NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN Y DE LA DEPENDENCIA**

## **1. Introducción**

La situación de la clase trabajadora en la Argentina se deterioró en el último cuarto del siglo XX, principalmente en la década de 1990, como lo demuestra el hecho de que las tasas de desocupación y subempleo fueron siempre superiores al dígito a partir de 1994. Es así, como el siglo XXI se inicia con un panorama muy desalentador en cuanto a los indicadores laborales.

El entendimiento de éste deterioro no debe limitarse al estudio de las transformaciones estructurales en la Argentina de la década de 1990. Se considera fundamental ampliar el marco de análisis, teniendo en cuenta las transformaciones del modelo de acumulación a nivel mundial suscitadas tras la crisis de los primeros años de la década de 1970 y las formas que tomaron en los distintos países –según sean centrales o dependientes- el nuevo modelo de desarrollo.

En este sentido, el objetivo de éste trabajo es abordar el análisis de las transformaciones en el mundo del trabajo en Argentina -principalmente en la década de 1990- en el marco de las transformaciones del modelo de desarrollo a partir de 1976. Asimismo, se intentará diferenciar las características propias que adquiere esta transformación teniendo en cuenta su carácter de país periférico y dependiente.<sup>2</sup>

## **2. Marco teórico**

Este trabajo se enmarca en el estudio de las distintas fases del capitalismo y de los modelos de acumulación capitalista, asumiendo que las crisis cíclicas y las reestructuraciones consecuentes son constitutivos del modo de producción capitalista.

---

<sup>2</sup> Es necesario aclarar que el presente trabajo es de carácter exploratorio, se enmarca en una investigación de más largo plazo acerca de las características del modelo de acumulación en la Argentina y la composición de la clase trabajadora a partir del tercer cuarto del siglo XX.

A lo largo de la historia del capitalismo se distinguen diversas fases, que se caracterizan por la reestructuración del capital como un intento del mismo de dar respuesta a la caída de la tasa de ganancia, lo que va definiendo distintos modelos de acumulación para asegurar la reproducción del capital. Cada fase se distingue por: el predominio de un determinado régimen de producción, la prevalencia de determinadas relaciones sociales de producción y formas de organización social, diferentes relaciones entre el proceso económico y el Estado, la hegemonía de ciertos centros económicos y diferentes formas de articulación de los países en la economía mundial que se definen de acuerdo a diferentes formas de dependencia. (Olesker, 2004) Este último punto, resulta de vital importancia a la hora de estudiar la realidad de los países del “Tercer Mundo”, al reconocer su carácter de países periféricos, subdesarrollados y dependientes. En este sentido, se considera fundamental tomar como marco de referencia la teoría de la dependencia a la hora de estudiar la realidad argentina.

La teoría de la dependencia surge en Latinoamérica durante la segunda mitad de la década de 1960, y luego se difunde a otros países del llamado “Tercer Mundo”. Su objetivo principal es explicar las características del desarrollo socioeconómico de los países periféricos y sus limitaciones. Entre los teóricos que podemos enmarcar dentro de esta teoría encontramos a Andre Gunder Frank, Theotonio Dos Santos, Ruy Mauro Marini y Samir Amin.

Esta teoría parte de la idea de que las economías nacionales están insertas en un sistema mundial, por lo tanto su desarrollo se corresponde dialécticamente con las características de la etapa en que se encuentra la propia economía mundial. Sin embargo, “los roles de las economías nacionales y las diferentes formas sociales del capital y del trabajo son dispares, debido a que la economía mundial sigue un desarrollo desigual y combinado:

- Desigual, porque el ritmo de crecimiento de las diferentes zonas del mundo, países, regiones y clases sociales en cada país, está sustentado en una brecha creciente entre los países y clases dominantes, y los países y clases subordinadas.
- Combinado, porque el mayor desarrollo de unos se sustenta en el menor desarrollo de los otros y de esa articulación surge el marco necesario para sostener la acumulación mundial por los países dominantes y su clases hegemónicas.” (Olesker, 2004)

Es aquí donde toma relevancia el concepto de dependencia, que hace referencia a una situación en que un grupo de países (los dominantes) pueden expandirse y autoimpulsarse, en tanto que otros (los dependientes) sólo lo pueden hacer como reflejo de esa expansión, que puede

actuar positiva o negativamente sobre su desarrollo inmediato, por lo que tienen su economía condicionada por el desarrollo y la expansión de otra economía. (Dos Santos, 2003)

Olesker (2004) hace referencia a dos dimensiones a tener en cuenta al estudiar la dependencia económica: por un lado los países centrales pueden extraer parte de los excedentes de los países dependientes (a nivel comercial por vía del intercambio desigual, a nivel financiero por vía de pago de intereses de deuda, a nivel productivo por vía de pagos de los dividendos y a nivel tecnológico por el pago del uso de las marcas y patentes). Por otro lado, la dependencia económica implica un condicionamiento en la conformación misma de la estructura económica, productiva, social, política y cultural de los países dependientes (por la adecuación de la estructura productiva y laboral interna a la división internacional del trabajo y a las áreas en que las empresas transnacionales priorizan la inversión, el condicionamiento a las estrategias productivas por el perfil de los préstamos y la adecuación de la estructura productiva a las tecnologías desarrolladas en los países centrales).

No se trata de caer en el simplismo de la determinación externa. Se debe tener en cuenta además que en el interior de los países periféricos existen grupos económicos que canalizan estas relaciones de dependencia, se benefician de ellas y forman parte del modelo de desarrollo desigual.

Al analizar el mundo del trabajo resulta fundamental definir que entendemos por clase trabajadora. En este estudio se utiliza la definición propuesta por Antunes (2000), que utiliza la expresión de clase-que-vive-del-trabajo como sinónimo de clase trabajadora. Esta expresión pretende enfatizar el sentido contemporáneo de la clase trabajadora (y del trabajo). Ella comprende: 1) todos aquellos que venden su fuerza de trabajo, incluido tanto el trabajo productivo como el improductivo (en el sentido dado por Marx); 2) incluye a los asalariados del sector servicios y también al proletariado rural; 3) incluye al proletario precarizado, sin derecho y también a los trabajadores desempleados, que comprenden el ejército industrial de reserva; 4) y excluye, naturalmente, a los gerentes y altos funcionarios del capital, que reciben rendimientos elevados o viven del lucro.

### **3. La reestructuración del capital en los países centrales**

A principio de la década del 1970 empezó a vislumbrarse a escala mundial una nueva crisis en el seno del capitalismo: caída de las tasas de ganancia, menores niveles de productividad, au-

mento de la inflación y creciente déficit de los sectores públicos fueron los elementos que dieron cuenta de la misma. Así finalizó la fase de expansión que se iniciara luego de la Segunda Guerra Mundial, caracterizada por el predominio del fordismo como determinante de las relaciones sociales de producción y del Estado de Bienestar como modelo de asociación entre el Estado y el proceso económico.

En este marco, se inicia un periodo de transición a una nueva fase histórica del modo de producción capitalista, que se apoya en la flexibilidad de los procesos de trabajo, de los mercados de trabajo, de los productos y patrones de consumo. Se caracteriza por el surgimiento de sectores de la producción enteramente nuevos, nuevas maneras de proveerse de servicios financieros, nuevos mercados y sobre todo, tasas de innovación comercial, tecnológica y organizacional altamente intensificadas (donde la automatización de la producción, la robótica, la microelectrónica y la revolución en las comunicaciones son los ejemplos más destacados). La acumulación flexible implica rápidos cambios de los patrones de desarrollo desigual, tanto entre sectores como entre regiones geográficas, creando, por ejemplo, un vasto movimiento del empleo en el llamado “sector servicios”, como también complejos industriales completamente nuevos, en regiones hasta entonces subdesarrolladas (Harvey citado por Antunes, 2003).

En el plano de las relaciones sociales de producción, el modelo fordista demuestra sus limitaciones debido a su excesiva rigidez, y paulatinamente va emergiendo un nuevo modelo de acumulación posfordista. En las palabras de Antunes (2003): “Surgen nuevos procesos de trabajo donde el cronómetro y la producción en serie y de masas son sustituidos por la flexibilización de la producción, por la “especialización flexible”, por nuevos patrones de búsqueda de productividad, por nuevas formas de adecuación de la producción a la lógica del mercado.”

Sin embargo, se debe aclarar que esta transformación dista de ser lineal, si bien el modelo fordista está siendo crecientemente substituido por modelos de producción flexibles, se reconoce la existencia de una combinación de procesos productivos articulando el fordismo con procesos flexibles. En este sentido, en condiciones de acumulación flexible, “parece que los sistemas de trabajos alternativos pueden coexistir unos con otros, en el mismo espacio, de manera que les permita a los empresarios capitalistas escoger con comodidad entre ellos.” (Harvey citado por Antunes, 2003).

El modelo toyotista, o modelo japonés, rompió totalmente con el fordismo, es el que mayor impacto causó y es el que tuvo mayor difusión en el mundo. Por lo tanto se considera de vital

importancia destacar sus rasgos principales: su producción, variada y diversificada, está ligada íntimamente con la demanda. Se sostiene en el trabajo operario en equipo con multivalencia de funciones (polivalencia), tiene como principio el “justo a tiempo” y se caracteriza por la horizontalización del proceso productivo transfiriendo a terceros lo que antes se producía en el interior de la planta. Los controles de calidad pasan a tener un papel central en el proceso productivo (proliferando los círculos de control de calidad).

Otra característica del nuevo modelo de acumulación es el papel, cada vez más importante, de las empresas multinacionales, que operan integrando el proceso productivo en los diferentes espacios nacionales (articulado con el capital financiero).

En el plano de los modelos de asociación entre el Estado y el proceso económico, el Estado de Bienestar, que se caracterizaba por ocuparse de la producción y distribución de ciertos bienes y servicios, por asumir un fuerte papel regulador de la dinámica de acumulación económica y por haberse hecho cargo de parte de la seguridad y previsión social, está siendo solapado por el modelo neoliberal. Éste último pasó a dictar el ideario y los programas a ser implementados por los países centrales, y a partir de ellos se expande a los países subordinados. Las reformas que se implementaron en el marco del nuevo modelo incluyen la reestructuración productiva, procesos de privatizaciones, achicamiento del Estado, política fiscales y monetarias sintonizadas con los organismos mundiales de crédito, en un contexto de internacionalización creciente del capital con la liberalización de los mercados monetarios y financieros.

#### **4. Impacto en el mundo del trabajo en los países centrales**

Son múltiples las consecuencias que la reestructuración del capital tiene sobre el mundo del trabajo. En principio la introducción de nuevas tecnologías y de nuevas formas flexibles de organización del proceso productivo deriva en requerimientos menores de “trabajo vivo” y requiere de mayor flexibilidad de la fuerza de trabajo. A su vez, la competencia interempresas exige la permanente disminución de los costos y esto se logra a través de la disminución del empleo y de la desregulación laboral.

En lo que sigue se desarrollarán las conclusiones que reúne Antunes (2000; 2003) en su análisis de las transformaciones en el mundo del trabajo de países centrales, en especial Estados Unidos, Francia, Alemania y Japón.

En primer lugar existe una creciente disminución del proletario fabril estable. En todos los países analizados por el autor esta disminución en el empleo permanente tuvo un correlato en el incremento de los trabajos precarios y del desempleo. Esto nos lleva a la segunda conclusión arribada por el autor: existe un gran incremento del “subproletariado fabril y de servicios”, son los tercerizados, subcontratados, trabajadores a tiempo parcial, entre otras tantas formas semejantes.

En tercer lugar existe un incremento de los asalariados medios a partir de la expansión del sector servicios, aunque éste último ya presenta niveles de desempleos acentuados, que sumados a los desempleados del sector industrial da como resultado un desempleo estructural explosivo: hay hoy "... más de 40 millones de desempleados en los países industrialmente más desarrollados. De este número, Europa cuenta con más de 20 millones y Alemania -otrotra elogiada por producir el "milagro alemán"- sobrepasó la marca de los 5 millones.” (Mészáros citado por Antunes, 2006).

En cuanto a la composición por sexo y edad, existe un aumento significativo del trabajo femenino, que alcanza a más del 40% de la fuerza de trabajo en los países avanzados, y que ha sido principalmente absorbido por el capital en el universo de trabajo precarizado e informal. Hay, asimismo, una exclusión de los jóvenes y de los adultos mayores de 40 años en el mercado de trabajo de los países centrales.

Finalmente existe un incremento en los niveles de explotación de los trabajadores, combinando una profunda reconversión tecnológica con la intensificación de la jornada laboral, es decir, una combinación de formas de plusvalía relativa y plusvalía absoluta.

La flexibilización de los trabajadores se expresa en el plano legal a partir de desregulación laboral, que permite que la fuerza de trabajo entre y salga fácilmente del sistema y sin costos elevados. De esta forma se conforma una estructura dual en el mundo del trabajo, con un núcleo de trabajadores estables y bien remunerados, en proceso de retracción, rodeado por una gran masa de precarizados, temporarios y flexibilizados, a quien habría que sumar el océano de desocupados. (Wydler, 2005)

En síntesis, la nueva realidad posfordista demuestra el estallido de la relativa homogeneidad que caracterizó al mundo del trabajo en la era fordista: existe un proceso de mayor heterogenización, fragmentación y complejización de la clase-que-vive-del-trabajo.

Estas transformaciones en el plano material, se reprodujeron en el plano de las relaciones entre el trabajo y el capital, es decir en los sindicatos. Éstos últimos que en la era del fordismo y



del Estado de Bienestar se habían asentado como forma excluyente de la expresión del conflicto entre el capital y el trabajo, encontraron dificultades para adecuarse a la nueva configuración del mundo del trabajo: cada vez más los sindicatos restringen su representación a los trabajadores estables y formales, y encuentran dificultades para extenderla a los trabajadores precarizados en expansión, sin contar a la gran proporción de la clase-que-vive-del-trabajo que queda directamente por fuera de cualquier representación sindical, es decir los desocupados.

En consecuencia, se puede hablar de una crisis en el interior del sindicalismo, que se manifiesta tanto en la reducción de la tasa de sindicalización, como en la creciente individualización de las relaciones entre el trabajo y el capital<sup>3</sup>. Cabe aclarar que el entendimiento de los elementos que causaron ésta crisis no se agotan en los puntos señalados, sin embargo ese análisis excede a los objetivos de este trabajo.

## **5. Reestructuración productiva en Argentina**

La Argentina no quedó exenta de las transformaciones suscitadas y propagadas por los países centrales. Sin embargo, las transformaciones en su estructura productiva y en la composición de la clase-que-vive-del-trabajo, presenta características particulares.

El abandono del régimen de acumulación centrado en el modelo de sustitución de importaciones -sustentado en el desarrollo industrial, cuyo destino principal era el abastecimiento interno<sup>4</sup>- se inició en Argentina en el año 1976, a través de la violencia instaurada por la última dictadura militar, en un contexto de conflicto social que discutía la distribución de la renta nacional y el proyecto político ordenador de la sociedad argentina (Gambina, 1999). El nuevo régimen de acumulación se enmarcó en el modelo neoliberal, y tuvo como característica principal la valorización financiera y la transferencias de recursos al exterior.

El predominio de la valorización financiera comenzó con la desregulación financiera de 1977 y se basó fundamentalmente en la colocación de deuda externa en activos financieros locales para valorizarlos a partir de un diferencial positivo entre la tasa de interés interna e interna-

---

<sup>3</sup> Gradualmente las relaciones entre el capital y el trabajo van pasando de la esfera nacional a las distintas ramas de actividad económica, y de estas hacia el universo micro, el lugar de trabajo, la empresa, y dentro de ella se vive una relación cada vez más individualizada (Antunes, 2003).

<sup>4</sup> En este plano, es importante destacar que el proceso industrialización estaba empezando a superar su principal restricción mediante la exportación de productos industriales (Basualdo, 2006).

cional. Así, el proceso de endeudamiento externo -especialmente el de los grandes grupos económicos locales- no tubo como fin la inversión productiva, sino que la obtención de una renta financiera. El ciclo culminaba en la remisión de los excedentes al exterior en concepto de pago de intereses de la deuda y con la gran fuga de capitales. Ahora bien, dicho excedente al no provenir de la expansión económica, necesariamente se extrajo de la brutal redistribución del ingreso en contra de los asalariados que se puso en marcha desde el golpe militar, primero con el gran deterioro del salario real y posteriormente con el incremento de la desocupación y subocupación (Basualdo, 2006).

En este marco, la década de 1980 en la Argentina –y en Latinoamérica en general- se caracterizó por presentar bajas tasas de crecimiento, saldos negativos de los flujos internacionales de capitales, crisis y aumento de la deuda externa y fuga de capitales, por lo que fue llamada por la CEPAL “la década perdida”.

En la década de 1990 se terminaron de aplicar las reformas estructurales, en el marco del Consenso de Washington (1991), básicamente en tres niveles: en primer lugar, las reformas en relación con el sector externo, donde se incluyen políticas de apertura comercial y grandes facilidades para el movimiento de capitales, otorgando la más amplia libertad para la actuación de las transnacionales.

En un segundo nivel, se encuentran las reformas en torno al Estado, que se caracterizaron por el retiro del mismo en el área de la producción de bienes y servicios (proceso de privatizaciones), del mercado de trabajo y de los controles de precios y tarifas. Se trató de una reformulación del papel del Estado, que pasó a privilegiar el equilibrio macroeconómico, asegurar el pago de la deuda externa y regular para que los “mercados funcionen bien”.

Por último, las reformas en la regulación laboral, orientada a facilitar la entrada y salida de trabajadores -con el objetivo de flexibilizar la producción para adaptarla a los vaivenes de la demanda- y a descentralizar la negociación colectiva con el objetivo de flexibilizar la fijación del salario.

Todas estas reformas se realizaron en un contexto de dependencia política y financiera, es decir, en un marco donde los organismos internacionales de crédito condicionaban el finan-

ciamiento al exigir que se aplicaran dichas reformas<sup>5</sup>. Financiamiento que se duplicaría a lo largo de la década<sup>6</sup>.

La dependencia comercial se pone en evidencia si consideramos que si bien las exportaciones se incrementaron en un 113%, las importaciones lo hicieron en un 515% entre 1990 y 2000<sup>7</sup>.

Estas reformas se materializaron en la reestructuración del aparato productivo generando principalmente un proceso de desindustrialización, extranjerización, concentración y segmentación.

En cuanto a la industria, la desindustrialización se hace evidente al analizar la evolución del peso relativo de este sector en el PBI global: a mediados de 1970 su participación era alrededor de un 30%, en 1993 se reduce a un 18,2% y en 1999 a un 16,5%. Schorr (2002) explica este proceso en primer lugar, por la concentración en actividades que se desarrollan en las primeras etapas del procesamiento manufacturero, con reducido dinamismo en materia de generación de cadenas de valor. En segundo lugar, por la significativa desintegración de la producción fabril local derivada de la creciente importación de insumos y bienes finales, determinando el cierre de numerosas firmas o su corrimiento hacia actividades vinculadas al armado y/o ensamblado de partes (es el caso de la industria automotriz), si no directamente la comercialización de los productos finales importados. Además, otros factores que influyeron fueron el encarecimiento de las tarifas de los servicios privatizados que presionó sobre los costos de las firmas más vulnerables haciendo más difícil la situación de las mismas y el escaso financiamiento a la que accedieron las firmas más pequeñas<sup>8</sup>.

La extranjerización de la economía se refiere a las importantes adquisiciones por parte de empresas extranjeras de activos locales, especialmente en la década de 1990. En la primera fase, las inversiones se concentran en la privatización de las empresas estatales (más del 60% de la inversión en las empresas privatizadas es de origen externo), mientras que en la segunda las

---

<sup>5</sup> En este plano se destacan los llamados “Plan Baker” y “Plan Brady” en el marco de la negociación de la deuda externa, que tenían como principal objetivo el rescate de capital de deuda externa a través de activos fijos, que desencadenaría posteriormente el proceso de privatizaciones de las empresas estatales.

<sup>6</sup> Se estima que la deuda externa ascendía en marzo de 2001 a unos 140 mil millones de dólares (nueve ceros), equivalentes aproximadamente a 50% del PBI (Palomino, 2001).

<sup>7</sup> Las exportaciones pasaron de 12,4 miles de millones de dólares en 1990, a 26,4 en el 2000 y las importaciones pasaron de 4,1 a 25,2 miles de millones dólares en el mismo periodo (Palomino, 2001).

<sup>8</sup> Por lo general, las PyMES sólo pudieron acceder a un financiamiento restringido mediante los adelantos en cuenta corriente o documentos descontados, que exhibieron tasas de interés elevadas. Mientras que por su parte, el capital concentrado obtuvo financiamiento, tanto externo –mediante la emisión de obligaciones negociables que se colocaron en el exterior o el endeudamiento con la banca transnacional – como interno –con el sistema financiero local, a las tasas más reducidas del mercado (Schorr, 2002).

inversiones extranjeras se destinaron tanto a la industria manufacturera como a la compra de acciones de las empresas privatizadas.

Según Basualdo (2006) y Azpiazu (2002) el proceso de privatizaciones permitió superar las contradicciones entre los grupos dominantes que se habían intensificado al final de la década de 1980. De esta manera se formó una verdadera “comunidad de negocios” entre los grupos económicos locales, las empresas extranjeras y la banca extranjera, asegurándose altas rentabilidades, con fuertes implicancias en materia redistributiva, perjudicando a los usuarios y asalariados de estas empresas. En cuanto a la participación de capitales extranjeros en el sector industrial, una gran proporción ejerce un control oligopólico sobre aquellas ramas de mayor dinamismo e importancia relativa del entramado industrial: 214 firmas de las 500 más grandes están en manos de inversores extranjeros (Novick, 2000).

En este sentido, la extranjerización de la economía pone en evidencia la extracción de excedentes por parte de los grupos hegemónicos de los países centrales, a través de remisión de utilidades y dividendos<sup>9</sup>, la importación de bienes finales y de insumos para la producción que realizan las transnacionales, el pago de regalías y patentes por compra y uso de tecnologías, entre otras formas.

Kosacoff (1996) realiza un análisis de las distintas estrategias que emprendieron las empresas en Argentina, diferenciando a empresas que emprendieron reestructuraciones ofensivas (con fuertes inversiones en maquinaria y equipos y cambios organizacionales en el modelo productivo) y las que siguieron estrategias defensivas (que o bien desaparecieron, o bien sobreviviendo principalmente a costa de la reducción de empleo, cambios organizacionales e inversiones específicas pero aún no han podido superar sus problemas de economías de escalas y especialización)<sup>10</sup>. Si bien, la autora del presente trabajo acepta que las empresas “ganadoras” implementaron reestructuraciones productivas, aunque como veremos limitadas, considera que lo pudieron hacer como reflejo del nuevo modelo de acumulación, y los sesgos implícitos del mismo a favor de ciertos grupos económicos nacionales y extranjeros.

Se tendió a conformar una estructura crecientemente articulada en torno de un reducido grupo de actividades, que se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales (produc-

---

<sup>9</sup> A simple título ilustrativo, vale la pena mencionar que mientras que a comienzos de la década pasada las empresas foráneas reinvertían en el país cerca del 70% de las utilidades generadas en el ámbito local, en 1998 tan sólo el 30% (Schorr, 2002).

<sup>10</sup> Dentro de las firmas que emprendieron estrategias ofensivas, el autor, ubica a 400 firmas que representan el 40% de la producción del sector industrial. En cuanto las que emprendieron estrategias defensivas serían 25.000 firmas y representarían el 60% de la producción.

ción de alimentos y bebidas y de derivados de petróleo), "institucionales" de privilegio (industria automotriz), así como de la elaboración de ciertos insumos intermedios de uso difundido (las industrias química y siderúrgica), en detrimento de aquellos sectores que motorizaban el crecimiento en la etapa sustitutiva (textil y metalmecánica). Las primeras en su conjunto, daban cuenta del 59% de la producción sectorial en 1993, mientras que en 1999 explicaban casi el 65%. En estos mercados una proporción mayoritaria de la producción es controlada por un número reducido de grandes empresas, denotando el carácter concentrador del modelo económico (Schorr, 2002).

Dentro del sector servicios puede afirmarse que las características son similares a las del sector industrial: fuerte crecimiento en las empresas grandes y en las que tienen un alto porcentaje de inversión extranjera directa, sobre todo en los sectores privatizados. En las pequeñas y medianas empresas del sector, también puede observarse un grupo pequeño de firmas con capacidad competitiva y un número importante que ha desaparecido o que se encuentra en serias dificultades de supervivencia (Novick, 2000).

Por otro lado, es de vital importancia destacar la reconfiguración de las cadenas de valorización, a partir de la creciente extensión de las prácticas de subcontratación y tercerización. Éstas prácticas se presentan tanto en la producción de bienes (principalmente en los sectores considerados como "ganadores" ligados a las empresas transnacionales), como en los servicios (en especial en las empresas privatizadas y en los sectores vinculados a la producción de conocimiento).

## **6. Fuerza de trabajo en Argentina**

Como se hizo referencia en el apartado anterior, el traspaso del modelo de desarrollo se inicia a mediados de la década de 1970. Sin embargo, en este apartado nos concentraremos en las transformaciones en la composición de la clase-que-vive-del-trabajo en los años de la década de 1990, considerando que es en ésta década cuando se consolidan las tendencias iniciadas en 1976. No obstante, se inicia el estudio con algunos indicadores para los años 1975 y 1990, con el objetivo de tener un marco de referencia anterior al periodo de análisis.

Como puede apreciarse en el Cuadro 1, las tasas de desempleo y de subocupación prácticamente se duplicaron en el total de los aglomerados urbanos entre 1974 y 1990. Para el caso de GBA se incrementó el empleo informal, la proporción de trabajadores no registrados y hubo

un detrimento en materia distributiva. Sin embargo, esto se da en un contexto de estancamiento económico, lo que se diferencia -como veremos- con lo sucedido en la década de 1990 que combina crecimiento con un desmejoramiento en los indicadores laborales.

Cuadro N° 1: Indicadores seleccionados 1975-1990

	1975	1990
<b>Producto Bruto Interno (índice base 1975=100)</b>		
Total	100,0	101,4
Per-cápita	100,0	81,7
<b>Total Áreas Urbanas</b>		
Tasa desocupación (%)	3,7	7,5
Tasas subocupación horaria (%)	5,4	9,1
<b>Gran Buenos Aires</b>		
% empleo informal (*)	38,3	41,6
% asalariados no registrados	21,5	27,6
% ingreso del 30% asalariados más pobres	13,5(**)	11,4

(\*) Cuenta propia, más asalariados en establecimientos menores de cinco ocupados, más servicio doméstico.  
(\*\*) Octubre de 1974

Fuente: Beccaria y López (1994)

### 6.1. Tasa de actividad, empleo, desempleo y subempleo

El Cuadro N° 2 presenta la evolución del PBI global, los principales indicadores laborales de los aglomerados urbanos y otras variables relacionadas con los mismos. Mientras que el PBI se expandió a una tasa promedio anual de aproximadamente 4%, se registraron importantes incrementos en la tasa de desempleo y subempleo. Como producto de tales patrones de comportamiento, hacia fines del periodo analizado cerca de un 30% de la población económicamente activa presentaba problemas de empleo.

Sin lugar a dudas, el comportamiento de los indicadores laborales estuvo íntimamente relacionado con el ostensible crecimiento de la tasa de actividad (se incrementó aproximadamente un 8% entre 1991 y 1999). Al respecto, se manejaron dos hipótesis para explicar éste fenómeno: una de ellas apunta a que con anterioridad a 1991 un importante número de personas permanecían económicamente inactivas por la escasez de puestos de trabajo acorde a sus expectativas (desempleo oculto), por lo tanto, en un marco de crecimiento económico, estas personas salieron a buscar trabajo. La segunda hipótesis considera que el incremento de la población económicamente activa estuvo asociado principalmente a la escasez de recursos en la que

se encontraban gran parte de los hogares, lo que llevó a que se incorporen miembros de la familia en búsqueda de ingresos extras (Beccaria y López, 1994).

Cuadro N° 2: Evolución del PBI, los principales indicadores del mercado laboral <sup>(1)</sup>, la población que se encuentra por debajo de la línea de pobreza e indigencia y el salario medio.

1991-1999 (índice base 1991=100 y porcentajes)								
	PBI 1991=100	Tasa de actividad %	Tasa de empleo %	Tasa de desempleo %	Tasa de subempleo %	Población Pobre <sup>(2)</sup> %	Población Indigente <sup>(2)</sup> %	Salario real promedio 1991=100
1991	100,0	39,5	37,1	6,0	7,9	25,2	4,1	100,0
1992	114,6	40,2	37,4	7,0	8,1	18,6	3,3	104,0
1993	115,9	41,0	37,1	9,3	9,3	17,3	4,0	105,0
1994	122,7	40,8	35,8	12,2	10,4	17,6	3,4	103,5
1995	119,2	41,4	34,5	16,6	12,6	23,5	6,0	98,7
1996	125,8	41,9	34,6	17,3	13,6	27,3	7,2	98,0
1997	135,9	42,3	36,5	13,7	13,1	26,2	6,1	97,2
1998	141,2	42,1	36,9	12,4	13,6	25,1	6,1	95,0
1999	137,0	42,7	36,8	13,8	14,3	26,9	7,2	94,5

(1) Corresponde a la onda del mes de octubre de cada año para el total de los aglomerados urbanos relevados por la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

(2) Información correspondiente al aglomerado Gran Buenos Aires (onda octubre de cada año).

Fuente: Santarcángelo y Schorr (2000)

Al analizar la evolución de los salarios podemos constatar que entre 1991 y 1999 el salario real promedio disminuyó más de un 5%; si bien en la primera mitad de la década el salario real promedio se incrementó, a partir del efecto tequila en 1995 se deterioró considerablemente. Es justamente en este último periodo cuando la tasa de actividad creció con mayor intensidad, acercándonos de esta manera a la segunda hipótesis.

En cuanto al análisis en materia distributiva la información acerca del aglomerado Gran Buenos Aires revela que si bien en los primeros años se presenta una disminución en la proporción de población pobre y una leve mejora en los indicadores de indigencia, a mediados de la década estos indicadores se incrementaron sistemáticamente. Además, en el último periodo, la disminución del desempleo no significó una disminución de la población pobre e indigente, lo que indicaría que los puestos de trabajo generados se caracterizaron por tener un importante grado de precariedad y una baja en la retribución salarial.

Por otro lado, la tasa de empleo presenta una tendencia descendente a lo largo de la década: disminuye sistemáticamente hasta el año 1996, luego se recupera pero sin alcanzar los niveles iniciales de la serie. Esto nos aleja de la primera hipótesis dado a que la emergencia del desempleo oculto debería ser provocada por el incremento de vacantes.

Por lo tanto la reducción salarial y la creciente regresividad en materia distributiva<sup>11</sup>, provocaron un incremento en la oferta de mano de obra y en el marco de un sistema económico caracterizado por un reducido dinamismo en lo que a creación de empleo se refiere, determinó un incremento en el desempleo y un empeoramiento de las condiciones laborales de la mano de obra ocupada.

Esta situación nos permite constatar que la estructura económica que se consolidó en la década de 1990 (asentada fundamentalmente en sectores vinculados con la prestación de servicios, ciertas actividades comerciales y, a nivel industrial, en ramas asociadas a la explotación de ventajas comparativas con baja intensidad relativa en el uso de mano de obra) presentó importantes restricciones en cuanto a la generación de puestos de trabajo, incluso en las fases expansivas.

En síntesis, podemos afirmar que en el transcurso de la década de 1990 se formó un verdadero “ejército de reserva” (vía despidos de obreros o por la imposibilidad de conseguir empleo por parte de los nuevos contingentes de trabajadores), con importantes efectos disciplinadores sobre la clase trabajadora, presionando los salarios a la baja y a los trabajadores a aceptar condiciones precarias de trabajo. Este análisis nos acerca al primer tipo de segmentación de la clase-que-vive-del-trabajo, entre los que lograron permanecer o insertarse en el mercado laboral, los ocupados, y los que quedaron excluidos del mismo, los desempleados. En el próximo apartado se intentará penetrar en el mundo de los ocupados, con el propósito de discernir acerca de la posible segmentación en el mismo.

## **6.2. Ocupados**

La crisis laboral no se circunscribió exclusivamente en el inédito nivel de desempleo, sino que también se expresó en las condiciones laborales que afrontan los que permanecieron ocupados, en la segmentación de los mismos y la relación de éstos con las elites dominantes en la puja por la distribución del ingreso. En lo que sigue se analizará la precarización de las condi-

---

<sup>11</sup> Según Gambina (1999) en 1975 el 20% más rico de la población se apropiaba del 41% del ingreso para 1975, esta cuota se incrementó a un 51,7% en 1997, mientras que el 10% más pobre bajó su apropiación del 3,1% al 1,6% en el mismo periodo.



ciones laborales de los trabajadores ocupados, la evolución en la composición de los mismos y la dinámica laboral en las principales firmas de la elite local.

### **6.2.1. Precariedad laboral**

En el transcurso de la década de 1980 hubo una gran producción de estudios orientados a analizar el trabajo precario en la Argentina, centrando la atención a conceptos tales como sector informal, subocupación y pobreza. Sin embargo, este abordaje reconoce sus limitaciones para captar la totalidad de las expresiones de precariedad, pues hay trabajadores que son precarios a pesar de estar debidamente registrados. Es el caso de quienes están contratados por tiempo determinado o incierto, en cuanto el trabajador se encuentra ante una situación de incertidumbre respecto de su inserción laboral a corto plazo, es decir lo expone al riesgo de perder su vinculación con el sistema productivo (Ferrari y López, 1993),

Por lo tanto, el presente trabajo incluye dentro del concepto de precariedad laboral a aquellos trabajadores que se encuadran en la subocupación horaria, a los que sufrieron deterioro en sus remuneraciones, a los que no perciben beneficios sociales y a los que soportan inestabilidad en los puestos de trabajo<sup>12</sup>. Los dos primeros puntos ya se han analizado, constatando un incremento en los subocupados y una disminución de las remuneraciones, en lo que sigue se analizará lo sucedido en las restantes modalidades de precarización.

#### **6.2.1.1. Según la percepción o no de beneficios sociales**

El Cuadro N° 3 presenta información acerca de la percepción de todos los beneficios o de ningún beneficio por parte de los asalariados de Gran Buenos Aires.

---

<sup>12</sup> Los estudios de informalidad laboral son afines a los de precariedad, los indicadores utilizados se entrelazan. Perlbach y Gonzales (2005) en su estudio de la evolución de la informalidad laboral (asalariados sin beneficios, cuentapropistas no profesionales, trabajadores sin salario, asalariados en establecimientos con menos de 5 ocupados y servicio domestico), hallan que éste se incrementó entre 1992 y el 1997 (pasó de representar un 48% en 1992 a un 50% en 1997). Sin embargo, dicho incremento se debió fundamentalmente al incremento de los asalariados que no poseen ningún beneficio, indicador que se utiliza en el estudio de la precariedad. Es por ello que en el presente estudio se adopta este último como marco para el análisis del deterioro de las condiciones laborales.

Cuadro N° 3: Porcentaje de asalariados ocupados según si perciben o no beneficios sociales <sup>(1)</sup>

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Ningún beneficio	29,0	28,0	28,4	25,9	30,0	33,4	35,1	35,0	36,6
Todos los beneficios	59,7	61,7	59,0	65,1	60,5	57,7	60,0	59,4	59,1

(1) Los datos corresponden a la onda de octubre de cada año.

Fuente: Santarcángelo y Schorr (2001).

Como se puede observar en el cuadro de referencia, la proporción de asalariados que no perciben ningún beneficio social se incrementó significativamente entre los años 1991 y 1999 (con una leve disminución de los mismos hasta 1994, para luego incrementarse sistemáticamente sobrepasando los niveles de los primeros años de la serie). Para el caso de los perceptores de todos los beneficios, las variaciones son muy suaves (excepción del pico registrado para el año 1994). En definitiva, la proporción de asalariados que percibe todos los beneficios permaneció constante, mientras que la de los asalariados con ningún beneficio creció, reduciéndose los casos intermedio, lo que nos permite constatar una mayor segmentación y precarización en el mundo de los ocupados.

### 6.2.1.2. Según la estabilidad en el puesto de trabajo

Si bien con anterioridad a la década de 1990 la legislación nacional contemplaba una serie de contratos por tiempo determinado<sup>13</sup>, se registraba una alta proporción de trabajadores inestables de hecho, debido a los altos índices de trabajo no registrado y a la utilización fraudulenta de los contratos a términos (Perelman, 2001). Fue a partir de 1990 cuando se dio el marco regulatorio que contempla éstas formas de contratación más flexibles<sup>14</sup>.

Feldman (1995) estudia el peso del empleo temporal o no permanente en un conjunto de aglomerados urbanos, en la onda mayo de 1990. En su análisis establece en un 10,7% la participación de los asalariados con empleo temporal en el universo total de asalariados y en un

<sup>13</sup> Estos contratos estaban estrictamente limitados a situaciones de carácter excepcional (contrato a plazo fijo, de temporada o eventual)

<sup>14</sup> La Ley Nacional de Empleo (24.013) en 1991, introduce la modalidad de contratos promovidos por tiempo determinado (exención del pago de aportes y tope para las indemnizaciones de estas modalidades); Ley de Fomento del Empleo (24.465) en 1995, incorpora el período de prueba, el contrato a tiempo parcial y el contrato de aprendizaje (los de tiempo parcial a 3 meses y ampliables a 6 por convención colectiva eximidos de aportes); Ley PyME (24.467) en 1995, exime a las PyMES del pago de las indemnizaciones para los contratos promovidos; La Ley de Reforma Laboral (25.013) en 1998, deroga las modalidades promovidas, aunque mantiene el contrato de aprendizaje y el contrato a prueba reduciendo el período legal a 1 mes ampliable a 6 meses por Convención Colectiva; y la Ley de Reforma Laboral (25.250) en el 2000 aumenta nuevamente a 3 meses el período a prueba ampliable a 6 meses por Convención Colectiva y se abonan las cargas sociales pero se reducen luego de efectivizar al empleado (Zipcioglu, 2004).

10,5% si se excluyen los asalariados de servicios domésticos y actividades primarias.<sup>15</sup> Las cifras para el caso del aglomerado Gran Buenos Aires son similares: 10,3% y 10,2% respectivamente.

A partir de 1995, la Encuesta Permanente de Hogares permite distribuir al conjunto de asalariados según las siguientes formas de empleo: permanente, temporario, changas y de duración desconocida.

Cuadro N° 4: Distribución de asalariados (en porcentajes) del GBA según tipo de contratos

Tipo de contrato	1995	1996	1997	1998
Permanente	87,2	86,4	86,7	84,0
Temporario	3,0	2,9	4,7	5,7
Incierto	9,4	10,1	8,2	9,9
NS/NC	0,4	0,6	0,3	0,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: Excluye changas, servicios domésticos y construcción.

Fuente: Perelman (2001).

El Cuadro N° 4 presenta información acerca de la distribución de asalariados del Gran Buenos Aires según tipo de contratos. Es a partir del año 1995, con la introducción de nuevas modalidades que imponían menores restricciones para su utilización, que el empleo temporario comenzó a crecer en forma significativa. El cuadro de referencia nos indica que éste último pasó de representar el 3% del total de empleo asalariado en mayo de 1995 a cerca de un 6% en mayo de 1998<sup>16</sup>. A su vez, el empleo permanente prácticamente cayó en la misma magnitud que creció el empleo temporario y casi no se produjeron variaciones en el porcentaje de empleo incierto. En suma, los trabajadores que se encontraban en situación de inestabilidad laboral representaban el 12,3 % en 1995 y cerca del 16% en 1998.

Si bien los datos suministrados para el año 1990 y para el periodo 1995 a 1998 no son directamente comparables (la información de 1990 excluye actividades del sector primario, mientras que la información para el periodo 1995-1998 excluye changas y construcciones), nos permiten aproximarnos al análisis de la evolución del trabajo temporario e incierto y advertir una tendencia alcista durante la década de 1990.

<sup>15</sup> Se utilizó la información originada en el módulo de precariedad laboral, aplicado con la Encuesta Permanente de Hogares. Se computaron como temporarios a aquellos que tenían un trabajo por plazo fijo, o por el cumplimiento de cierta tarea, u otra modalidad no permanentes, y a quienes habían identificado a su empleo como sin límite de tiempo (Feldman, 1995).

<sup>16</sup> Cabe señalar que las políticas de creación directa de empleo temporario por parte del gobierno (Programa Trabajar y el Programa de Servicios Comunitario) influyeron en la evolución de éste tipo de contratación. Se trata de empleo precario generado por el propio Estado.

Perelman (2001) en su análisis de la transición desde empleos no permanentes hacia empleos estables, concluye que las empresas priorizaron la incorporación de trabajadores jóvenes que se desempeñaron en puestos más calificados, con mayores requerimientos de entrenamiento y formación profesional y por lo tanto, con mayor capacidad de adaptación a los cambios impuestos por los nuevos modelos productivos y organizativos; es decir, para selección de personal. En cambio, en los puestos menos calificados, el empleo temporario fue utilizado con mayor frecuencia para reducir los costos laborales.

Es importante aclarar que todos los criterios dan cuenta de aspectos diferentes de la precariedad laboral, por lo que no pueden plantearse como alternativas mutuas. Por lo tanto, se considera necesario profundizar en el estudio integrado de todas las modalidades de precariedad. Como éste ejercicio excede al presente trabajo, y en búsqueda de una aproximación a éste análisis, el Cuadro N° 5 presenta información elaborada por Perelman (2001)<sup>17</sup> acerca de la duración de los contratos, la no percepción de beneficios y al subempleo presentado por los mismos.

Cuadro N° 5: Características de las distintas formas de empleo – Mayo 1997 (en porcentajes)

Proporción (%)	Duración del contrato		
	Permanente	Temporario	Incierto
Sin beneficios	22,4	52,4	87,8
Subocupados <sup>(1)</sup>	7,3	20,3	27,3

(1) Subocupados visibles: trabajan menos de 35 horas y desean trabajar más

Nota: Excluye changas, servicios domésticos y construcción.

Fuente: Perelman (2000)

Como se puede observar, el porcentaje de trabajadores no registrados fue significativamente más elevado en las formas de empleo no permanente, sobre todo en el empleo incierto (uno de cada dos asalariados temporarios no percibía ningún beneficio y cerca del 90% de los trabajadores con duración de contrato incierto no estaba registrado). También se verifica una mayor incidencia de la subocupación en los trabajos no permanentes.

## 6.2.2. Evolución sectorial

<sup>17</sup> Se trata de un ejercicio de carácter exploratorio, ya que el número de casos comprendidos se aparta de las exigencias de la EPH para garantizar un grado de representatividad adecuado.

Como puede observarse en el cuadro N° 6 la estructura sectorial del empleo presenta significativos cambios. Como era de esperar, el empleo industrial se contrajo aproximadamente en un 20%, mientras que los asalariados del sector servicios crecieron considerablemente.

Cuadro N° 6: Estructura sectorial asalariados del aglomerado GBA (en porcentajes)

	1988-1994	1995-1999	Diferencia
Industria	34,9	28,0	-19,6
Comercio	32,4	32,4	0,0
Transporte	9,3	10,4	11,4
Financiero	11,0	15,7	43,0
Otros servicios	12,4	13,5	8,7

Fuente: Beccaria y Maurizio (2003).

Resulta interesante analizar la calidad de los empleos generados por el sector servicios, por lo tanto el Cuadro N° 7 presenta los perceptores de beneficios en cada sector de actividad entre 1991 y 1999. Los datos indican que en los sectores más dinámicos en cuanto a la creación de empleos en la década de 1990 -los del sector servicio- existió un alto grado de precarización. Entre los mismos el sector “transporte” se destacó por la significativa reducción de los trabajadores que percibían todos los beneficios, y el incremento consecuente de los que no percibían ninguno. En cuanto a los sectores “comercio” y “servicios”, si bien se incrementó la proporción de los que percibían todos los beneficios, también lo hizo la participación de los que no percibían ninguno.

Cuadro N° 7: Perceptores de beneficios en cada sector de actividad.

	1991-1999 (porcentajes de asalariados ocupados)							
	Industria		Comercio		Transporte		Servicios (1)	
	Todos	Ninguno	Todos	Ninguno	Todos	Ninguno	Todos	Ninguno
1991	61,6	27,9	51,9	35,2	69,2	23,5	39,5	42,2
1992	66,9	23,9	49,9	39,2	65,6	23,7	43,6	38,1
1993	64,9	24,9	50,4	36,7	62,1	28,8	38,9	40,5
1994	69,2	23,4	62,1	27,3	58,4	35,1	46,0	37,8
1995	66,3	25,3	53,3	38,1	55,3	37,1	41,3	45,8
1996	61,4	31,1	49,3	40,3	56,6	38,8	42,1	45,0
1997	67,0	29,0	51,2	42,7	59,1	36,4	46,7	47,6
1998	61,6	31,8	49,5	45,9	54,1	40,1	46,6	45,1
1999	64,2	33,3	54,5	41,0	49,1	46,9	44,3	47,9

(1) Incluye servicio doméstico.

Fuente: Santarcángelo y Schorr (2001)

Por su parte, el sector industrial -expulsor de mano de obra en la década de 1990- se caracterizó por mantener por encima del 60% la proporción de los que percibían todos los beneficios, con un incremento de los no perceptores de beneficios.

En definitiva, durante la década de 1990 la precarización fue producto de dos procesos estrechamente vinculados: los sectores que fueron “demandantes netos” de mano de obra se carac-

terizaron por generar puestos laborales en los que tiende a predominar un importante nivel de precariedad; mientras que una importante proporción de asalariados que fueron despedidos de aquellas ramas que se consolidaron como expulsoras de mano de obra, estaban ocupados en puestos de trabajo que se caracterizaban por un relativo menor grado de precarización.

#### **6.2.4. La elite empresarial**

La precariedad laboral generalmente está asociada a las empresas de menor tamaño, a las que se incluye en la denominada economía informal. Esto sin embargo no implica que los trabajadores de las grandes empresas presenten necesariamente mejores condiciones laborales que los trabajadores de las pequeñas y medianas empresas.

A continuación me referiré al análisis realizado por Santacárgenlo y Schorr (2000), acerca de lo acontecido en los años noventa a nivel de las grandes empresas que operan en el país, con el objetivo de determinar los principales rasgos en la dinámica laboral de tales firmas<sup>18</sup>.

Entre 1993 y 1997 el valor agregado generado por las firmas de la elite empresarial local creció un 37,3%, mientras que el PBI global lo hizo en un 23,8%. Este crecimiento, se dio a la par de un fuerte incremento de la productividad laboral en el interior de las mismas, del orden de 50% (relación de valor agregado con cantidad de personal ocupado). Dicho incremento, estuvo íntimamente relacionado con la expulsión de asalariados que se verificó en todos los sectores, a excepción de “comercio”, “minas y canteras” y “construcciones”<sup>19</sup>.

En efecto, entre 1993 y 1997 la dotación de personal del conjunto de las empresas de la elite se redujo en algo más de 63.000 asalariados (lo que determinó que la masa de ocupados por estas firmas en el año 1999 representaba el 90% de la vigente en el año 1993).

Los sectores que más asalariados despidieron durante el periodo fueron las “industriales” (26.000 trabajadores despedidos), “electricidad, gas y agua” y “transporte” (cuyos planteles disminuyeron a un promedio anual del 11,5% y 14,7% respectivamente). En el primero de los

---

<sup>18</sup> Se sustenta en la evidencia empírica presentada en un trabajo del INDEC en el año 1999, acerca del comportamiento de una amplia gama de variables, para el periodo 1993 a 1997, correspondientes a las quinientas empresas de mayor tamaño del país. Se trata de una muestra con representatividad sectorial que no incluye a las firmas vinculadas con los sectores agropecuarios y financiero.

<sup>19</sup> De hecho, en estos sectores la cantidad de trabajadores se expandió, mientras que en el año 1993 estas tres actividades explicaban un 12% del empleo asalariado agregado de la elite, en 1997 daban cuenta de más del 20%. Sin embargo, estos sectores, especialmente “comercio” y “construcciones”, se caracterizaron por presentar claros signos de precariedad laboral.

casos la expulsión de trabajadores estuvo asociado principalmente al incremento de las importaciones de insumos y bienes para su comercialización -el coeficiente de importación de la elite empresarial pasó de 9% a un 20%- y con la tercerización de una amplia gama de actividades. Para el caso de los sectores de actividad “electricidad, gas y agua”, estuvo asociado primordialmente con el proceso de racionalización de sus planteles impulsadas por la privatización de estos sectores en los años de la década de 1990<sup>20</sup> (despidos y tercerización de ciertas actividades).

En cuanto a la introducción de capital en estas firmas, se verifica que la tasa de inversión se incrementó en un 33%, tasa muy significativa si se compara con los años de la década de 1980. Sin embargo, del total de los recursos invertidos tan solo 19% se canalizó hacia la adquisición de maquinaria y equipos.

Cabe preguntarse qué fracciones se han apropiado mayoritariamente de la mayor productividad. Entre 1997 la masa salarial por ocupado en dichas firmas creció tan solo un 19%, mientras que la productividad se habría incrementado en algo más del 50%. En el mismo sentido, si se considera los salarios totales y las utilidades empresariales, del trabajo del INDEC se desprende que mientras las últimas crecieron un 69%, la masa salarial creció apenas un 6%. Lo último se desprende que hubo una significativa transferencia de ingresos de los asalariados hacia los empresarios.

## **7. Breve caracterización de la economía argentina después de la crisis de 2001**

El análisis de la transformación del modelo de acumulación y su evolución resulta fundamental para prefigurar la situación que emerge tras la crisis 1998-2001 y la devaluación de 2002.

La crisis tuvo como consecuencia un gran deterioro en los indicadores laborales: en mayo de 2002 la tasa de desocupación alcanzó su punto más elevado al representar el 21,5% de la población económicamente activa y cerca de un 24% incluyendo los perceptores de planes sociales; la tasa de subocupación representó cerca de un 20%<sup>21</sup>.

A partir de 2003 la economía argentina evidenció un considerable crecimiento económico sustentado principalmente en la favorable situación internacional (bajas tasas de interés y ele-

---

<sup>20</sup> Cabe aclarar que la expulsión del personal en estos sectores, ya se había iniciado con anterioridad a las privatizaciones de las empresas estatales. (Azpiazu, 2002)

<sup>21</sup> Datos extraídos de la Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

vados niveles de los precios de los bienes exportables) y en los efectos de la devaluación sobre las exportaciones. Asimismo, se benefició la producción de bienes industriales destinados al mercado interno. Este crecimiento repercutió favorablemente sobre la generación de empleo, reflejado en una importante disminución de la tasa de desocupación y subocupación (la primera representa 8.5% de la población económicamente activa y un 9.5% si se incluye los perceptores de planes sociales, por su parte la subocupación representa cerca de un 10%<sup>22</sup>). Sin embargo, la clase-que-vive-del-trabajo presenta aún un gran nivel de heterogeneidad y precariedad. A título ilustrativo: de los asalariados del sector privado un 36.3% no están registrados y un 13.03% son empleados del sector doméstico<sup>23</sup>. Asimismo, los indicadores sociales continúan presentando altos niveles: el índice de pobreza para el primer trimestre de 2007 asciende a un 23.4% y el índice de indigencia a un 8.7% de la población total<sup>24</sup>.

Si bien, es prematuro sacar conclusiones definitivas acerca de las posibles transformaciones en el modelo de acumulación que surge a partir de la devaluación, cabe preguntarse si las características estructurales de la economía argentina se han mantenido después de 2002: en primer lugar, los grandes grupos económicos -a excepción de los servicios públicos privatizados- ligados a la producción agroindustrial, petróleo y gas y a la producción siderúrgica y automotriz siguen siendo los sectores más dinámicos, con una muy alta participación de capital extranjero entre las mismas; por otra parte, la economía argentina sigue presentando un carácter dependiente tanto de la demanda como de los precios de los productos exportables; finalmente, el endeudamiento externo sigue condicionando el desarrollo del país.

## 8. Conclusiones

Como en los países centrales, el cambio de modelo de acumulación en Argentina, produjo mayor segmentación y pauperización de la clase-que-vive-del-trabajo. En primer lugar, se dio una fragmentación entre los que lograron permanecer o insertarse en el mercado laboral, los ocupados, y los que quedaron excluidos del mismo, los desempleados. A la vez, el desempleo masivo tuvo efectos disciplinadores sobre la clase-que-vive-del-trabajo, presionando los salarios a la baja y a los trabajadores a aceptar condiciones de trabajo precarias.

---

<sup>22</sup> Datos extraídos de la síntesis de coyuntura del INDEC en el mes de septiembre de 2007.

<sup>23</sup> Datos extraídos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales – Dirección General de Estadísticas y Estudios Laborales.

<sup>24</sup> Datos extraídos de la Encuesta Permanente de Hogares continua, Total Urbano.



Por otro lado, la transformación estructural del aparato productivo generó expulsión de trabajadores de puestos de trabajos que se caracterizaban por un menor grado de precariedad (la industria y las empresas públicas que fueron privatizadas), hacia puestos de trabajos caracterizados por presentar un elevado grado de precariedad (servicios).

Sin embargo, los caminos que transitaron las economías hacia el nuevo modelo de acumulación a nivel mundial fueron distintos para los países centrales y dependientes. La dependencia política, económica y financiera delimitó el carácter de las reformas que se implementaron en el país. Esto repercutió en las estructuras productivas determinando qué sectores se desarrollaron, en el papel de las empresas transnacionales y en las formas de articulación en la economía mundial. Al estudiar qué sectores fueron los más dinámicos se comprueba que todos tienen una fuerte presencia de capitales extranjeros y que, o bien estaban relacionados con la explotación de ventajas comparativas naturales (agroindustria, petróleo y siderurgia), o bien existen incentivos de carácter institucional (automotriz).

Por su parte dichos sectores -más los servicios privatizados con gran proporción de inversiones extranjeras- implementaron ajustes estructurales que significaron incrementos importantes de productividad. Sin embargo, dichos ajustes estuvieron más relacionados con la expulsión de mano de obra y la intensificación de la producción, que con la implementación de tecnologías y maquinaria. Además, el incremento de la productividad fue apropiada casi en su totalidad por los empresarios.

En este sentido, la dependencia condicionó el desarrollo de la economía argentina y el camino del país hacia el nuevo modelo de acumulación.

En síntesis, el traspaso un modelo de industrialización y sustitución de importaciones -que se asentaba en el mercado interno, y por lo tanto necesitaba el “pleno empleo” y a una clase asalariada con capacidad de consumo- a un modelo de acumulación basado en la apertura económica, la valorización financiera, concentrador y “extranjerizador”, que necesita reducir costos permanentemente (a través del salario, del empleo y de la precarización de la fuerza de trabajo) para adecuarse a la competitividad del “libre comercio”, derivó en la pauperización y segmentación de la clase-que-vive-del-trabajo y en una transferencia permanente de ingresos desde éstos últimos hacia los capitalistas nacionales y extranjeros. De ésta forma Argentina, se integra a la mundialización de la economía destruyéndose socialmente.

## Referencias bibliográficas

- ANTUNES, Ricardo (2006): “*El caracol y su concha: Ensayo sobre la Nueva Morfología del Trabajo*”, en Herramienta, N° 31, marzo.
- \_\_\_\_\_ (2000): “*Trabalho e precarização numa ordem neoliberal*”, en GENTILI, Pablo y FRIGOTTO, Gaudêncio (compiladores), “*La ciudadanía negada, políticas de exclusión en la educación y el trabajo*”. Buenos Aires, CLACSO.
- \_\_\_\_\_ (2003): “*¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*”, Ed. Herramienta, Buenos Aires.
- AZPIAZU, Daniel (2002): “*Privatizaciones, rentas de privilegio, subordinación estatal y acumulación del capital en la Argentina contemporánea*”. AZPIAZU, Daniel y SCHORR, Mario. FLACSO. Sede académica argentina.
- DOS SANTOS, Teothonio (2003): “*La teoría de la dependencia, balance y perspectivas*”. Ed. Plaza Janés, Buenos Aires.
- BASUALDO, Eduardo M. (2002): “*La crisis actual en Argentina: entre la dolarización, la devaluación y la redistribución del ingreso*”. Chiapas, N° 13. IIEC, UNAM, DF, Mexico.
- \_\_\_\_\_ (2006): “*Estudio historia económica argentina: Desde mediados del siglo XX a la actualidad*”, Ed. Siglo XXI, Buenos Aires.
- BECCARIA, Luís y LÓPEZ, Néstor (1994): “*Reconversión productiva y empleo en Argentina*”, en Estudios del Trabajo, N° 7, ASET, primer semestre.
- BECCARIA, Luís y MAURIZIO, Roxana (2003): “*Movilidad ocupacional en Argentina*”, en Los trabajadores y el trabajo en la crisis, [CD Rom], 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- FELDMAN, Silvio (1995): “*Contratos temporales de trabajo promovidos: su uso en el sector privado*”, en Estudios del Trabajo, N° 8/9, ASET, primer semestre.
- FERRARI, Alejandro y LÓPEZ, Néstor (1993): “*Contratos de trabajo y Precariedad laboral*”, en Estudios del Trabajo, N° 6, ASET, segundo semestre.
- GAMBINA, Julio (1999): “*La crisis y su impacto en el empleo*”, en BORÓN, A., GAMBINA, J. y MINSBURG, N. (compiladores), “*Tiempos violentos; Neoliberalismo, globalización y desigualdad en América Latina*”, Colección CLACSO-EUDEBA, Buenos Aires.

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INDEC), Encuesta Permanente de Hogares puntual (EPH) y síntesis de coyuntura [en línea], <<http://www.indec.gov.ar/>> [consulta el 10-09-2007]
- KOSACOFF, Bernardo (1996): “*Estrategias empresariales en la transformación industrial argentina*”, en Documento de trabajo, N° 67, CEPAL, Buenos Aires.
- NOVICK, Marta (2000): “*Reconversión segmentada en la Argentina: empresas, mercado de trabajo y relaciones laborales a fines de los ‘90*”, en DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (compilador), “*Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*”, CLACSO, Buenos Aires.
- OLESKER, Daniel (2004): “*La composición de la clase trabajadora en el capitalismo dependiente*”, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, Cuba.
- PALOMINO, Héctor (2001): “*Los efectos de la apertura comercial sobre las relaciones laborales en Argentina*”, en DE LA GARZA TOLEDO, E. y SALAS, C. (compiladores), “*Nafta y Mercosur: Procesos de apertura económica y trabajo*”. CLACSO, 2003.
- PERELMAN, Laura (2001): “*El empleo no permanente en la Argentina*”, en Desarrollo Económico, Vol. 41, N° 161, abril-junio.
- PERLBACH, Iris y GONZALES, Rodrigo (2005): “*Informalidad en el mercado de trabajo argentino, un modelo de probabilidad de ocurrencia*”, [en línea], en <<http://www.aset.org.ar/7congreso.htm#9>> [consulta el 20-11-2006].
- SANTACÁRGENLO, Juan y SCHORR, Martín (2000): “*Desempleo y precariedad laboral en la Argentina de la década de los noventa*”, en Estudios del Trabajo, N° 20, ASET,
- SCHORR, Martín (2002) “*Mitos y realidades del pensamiento neoliberal: evolución de la industria manufacturera durante la década de los noventa*”, en “*Más allá del pensamiento único. Hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina y el Caribe*”. CLACSO/UNESCO, Buenos Aires.
- WYDLER, Agustín (2005): “*Mutación del trabajo, identidad y posfordismo: precisiones metodológicas y apuestas conceptuales*”, [en línea], en <http://www.aset.org.ar/7congreso.htm#9> [consulta el 20-11-2006].
- ZIPCIOGLU, Alejandra (2004): “*La fragilidad de la cuestión social*”. “*Precariedad laboral y vulnerabilidad social*”, [en línea], en <<http://www.aset.org.ar/7congreso.htm#9>> [consulta el 20-10-2006].