

**TRABAJO, EMPLEO,
CALIFICACIONES PROFESIONALES,
RELACIONES DE TRABAJO
E IDENTIDADES LABORALES**

**JULIO CÉSAR NEFFA
ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO
LETICIA MUÑIZ TERRA
[COMPILADORES]**

COLECCIÓN GRUPOS DE TRABAJO

**TRABAJO, EMPLEO,
CALIFICACIONES PROFESIONALES,
RELACIONES DE TRABAJO
E IDENTIDADES LABORALES**

VOLUMEN II

**JULIO CÉSAR NEFFA
ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO
LETICIA MUÑIZ TERRA**
[COMPILADORES]

**MARÍA SOLEDAD BETANCUR BETANCUR
ÁNGELA BORGES
GUILLERMO CORREA
RICARDO M. DONAIRE
CLAUDIA FIGARI
MARCELO GÓMEZ
JULIO CÉSAR NEFFA
MARÍA EUGENIA DE LA O
JULIÁN REBÓN
RODRIGO SALGADO
AGUSTÍN SALVIA
CECILIA SENEN GONZALES
JULIETA VERA**

Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales / compilado por Julio César Neffa ; Enrique de la Garza Toledo ; Leticia Muñiz Terra. - 1a ed. - Buenos Aires : Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO : CAICYT, 2009. v. OC, 864 p. ; 23x16 cm. - (Grupos de trabajo de CLACSO)

ISBN 978-987-1543-25-0

1. Economía Laboral. I. Neffa, Julio César, comp. II. Enrique de la Garza Toledo, comp. III. Muñiz Terra, Leticia, comp. CDD 331.12

Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales / compilado por Julio César Neffa ; Enrique de la Garza Toledo ; Leticia Muñiz Terra. - 1a ed. - Buenos Aires : Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO : CAICYT, 2009. v. 2, 416 p. ; 23x16 cm. - (Grupos de trabajo de CLACSO)

ISBN 978-987-1543-27-4

1. Trabajo. 2. Economía Laboral. 3. Identidades Laborales. I. Neffa, Julio César, comp. II. Enrique de la Garza Toledo, comp. III. Muñiz Terra, Leticia, comp. CDD 331

Otros descriptores asignados por la Biblioteca virtual de CLACSO:
Trabajo / Identidades Laborales / Subjetividad / Posfordismo / Valor Agregado / Calificaciones Profesionales / Valorización Del Capital / Productividad / Salarios / Latinoamérica

C E I L
P I E T T E

CONICET


CLACSO


TRABAJO &
sociedad

Editor Responsable Emir Sader - Secretario Ejecutivo

Coordinador Académico Pablo Gentili - Secretario Ejecutivo Adjunto

Colección Grupos de Trabajo

Director de la Colección Marcelo Langieri - Coordinador del Programa Grupos de Trabajo

Asistentes del Programa Rodolfo Gómez, Pablo Vommaro y María Chaves

Área de Producción Editorial y Contenidos Web de CLACSO

Responsable Editorial Lucas Sablich

Director de Arte Marcelo Giardino

Responsable de Contenidos Web Juan Acerbi

Webmaster Sebastián Higa

Logística Silvio Nioi Varg

Producción Fluxus Estudio

Arte de tapa Ignacio Solveyra

Impresión Gráfica Laf

Primera edición

Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales. Volumen II
(Buenos Aires: CLACSO, septiembre de 2009)

ISBN 978-987-1543-27-4

© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales

Queda hecho el depósito que establece la Ley 11.723.

CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Av. Callao 875 | Piso 5° J | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4811 6588 | Fax [54 11] 4812 8459 | <clacso@clacso.edu.ar> | <www.clacso.org>

Patrocinado por la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional  **Asdi**

Este libro está disponible en texto completo en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO
<www.biblioteca.clacso.edu.ar>

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

PRESENTACIÓN DEL GRUPO DE TRABAJO: TRABAJO, EMPLEO, CALIFICACIONES PROFESIONALES, RELACIONES DE TRABAJO E IDENTIDADES LABORALES JULIO CÉSAR NEFFA Y ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO	11
PRESENTACIÓN DE LA OBRA: NUEVOS Y VIEJOS ESCENARIOS EN EL MUNDO LABORAL LATINOAMERICANO: DISTINTAS MIRADAS PARA SU ESTUDIO LETICIA MUÑIZ TERRA	15
PRIMERA PARTE TRANSFORMACIONES EN LOS PROCESOS DE TRABAJO	
DESAFÍOS EMERGENTES DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS: DE LA IMPOSIBILIDAD TEÓRICA A LA PRÁCTICA DE LA POSIBILIDAD JULIÁN REBÓN Y RODRIGO SALGADO	29
SOBRE LA PROLETARIZACIÓN DE LOS TRABAJADORES INTELECTUALES. UN EJERCICIO COMPARATIVO A PARTIR DEL CASO DE LOS DOCENTES EN ARGENTINA RICARDO M. DONAIRE	59
NUEVAS FORMAS DE REGULACIÓN DEL TRABAJO EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA: EL CASO DE LA CADENA TEXTIL CONFECCIÓN EN ANTIOQUIA MARÍA SOLEDAD BETANCUR BETANCUR	89

SEGUNDA PARTE

RELACIONES COLECTIVAS DE TRABAJO

LOS CASTIGOS DE LA EDAD Y LA DIFICULTAD DE HABLAR
DE TRABAJO DECENTE EN COLOMBIA
GUILLERMO CORREA | 139

LA ACCIÓN COLECTIVA SINDICAL Y LA RECOMPOSICIÓN DE LA
RESPUESTA POLÍTICA ESTATAL EN LA ARGENTINA 2003-2007
MARCELO GÓMEZ | 161

COMENTARIOS
CLAUDIA FIGARI Y CECILIA SENEN GONZALES | 207

TERCERA PARTE

MERCADOS DE TRABAJO

JOVENS E TRABALHO: QUESTÕES A PARTIR DA ANÁLISE
DOS MERCADOS DE TRABALHO METROPOLITANOS DO BRASIL
ÂNGELA BORGES | 217

EL TRABAJO DE LAS MUJERES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA:
BALANCE DE CUATRO DÉCADAS DE ESTUDIO EN MÉXICO
MARÍA EUGENIA DE LA O | 249

CUARTA PARTE

NUEVA INFORMALIDAD Y POLÍTICAS DE EMPLEO

EL PLAN JEFES Y JEFAS DE HOGAR DESOCUPADOS (PJYJHD). ANÁLISIS
DE SUS CARACTERÍSTICAS Y OBJETIVOS. FORTALEZAS Y DEBILIDADES
JULIO CÉSAR NEFFA | 281

HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL, SEGMENTACIÓN LABORAL Y
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN EL GRAN BUENOS AIRES:
1992-2003
AGUSTÍN SALVIA Y JULIETA VERA | 349

JULIO CÉSAR NEFFA*
ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO**

TRABAJO, EMPLEO, CALIFICACIONES PROFESIONALES, RELACIONES DE TRABAJO E IDENTIDADES LABORALES

ESTA PUBLICACIÓN RECOGE los trabajos presentados en la primera reunión del grupo de CLACSO “Trabajo, Empleo, Calificaciones profesionales, Relaciones de trabajo e identidades laborales” desarrollada los días 1, 2 y 3 de noviembre de 2007 en Buenos Aires. A diferencia de ocasiones anteriores, esta vez una buena parte de las actividades se llevaron a cabo en el local de una organización sindical: la Asociación de Trabajadores del Estado (ATE) de Capital Federal.

Auspiciaron el evento las siguientes instituciones: CLACSO, ALAST, IADE Realidad Económica, la Universidad Nacional de Río Cuarto, la Red de Estudios del Trabajo en América Latina y el Caribe (RETALC), el Centro Cultural de la Cooperación (CCC) y el CEIL PIETTE del CONICET, donde funcionó la coordinación del grupo.

* Lic. en Economía (Fac. de Ciencias Económicas de la UBA y Doctor en Ciencias Sociales del Trabajo, especialidad Economía del trabajo (Universidad de Paris). Investigador superior del CONICET en el CEIL-PIETTE. Profesor titular en las universidades nacionales de La Plata y Buenos Aires. Director de la Maestría en ciencias sociales del trabajo (Facultad de Ciencias Sociales de la UBA). E-mail: jneffa@ceil-piette.gov.ar

** Doctorado en sociología por el colegio de México, profesor investigador de la universidad autónoma Metropolitana, iztapatlapa.

Como es costumbre en este tipo de reuniones, no había delimitaciones rígidas en los temas a desarrollar; y las partes del libro retoman todos los problemas abordados, agrupados en estos subconjuntos: Dimensiones teóricas y metodológicas, Trabajo, identidad y subjetividad, Educación, calificación profesional, productividad y salarios, Nueva dinámica empresarial, innovación y flexibilización en la industria, procesos de trabajo y relación salarial, Relaciones colectivas de trabajo y Mercados de trabajo.

Los objetivos del Seminario fueron principalmente:

- a. Consolidar el grupo inicial e incorporar nuevos miembros, seleccionados en base a sus antecedentes académicos, pero cuidando además abarcar todos los países de la región, las disciplinas académicas y las dimensiones de género y edad, procurando incorporar a los jóvenes; es decir, auspiciar la diversidad y la pluralidad teóricas y metodológicas evitando que el grupo se constituyera como una aristocracia sustentada sólo en los investigadores "históricos", generalmente de mayor edad.
- b. Discutir sobre la viabilidad de una revista electrónica, con un comité editorial y un sistema de referato, no para competir, sino para cooperar y complementarse con las revistas impresas ya existentes en la región, que abordan la misma problemática.
- c. Apoyar el funcionamiento de las maestrías y doctorados actualmente existentes, que de manera directa abordan temas laborales, para intercambiar profesores, maestrandos y doctorandos, y efectuar propuestas al concurso de la Cátedra Florestán Fernández.
- d. Utilizar el campus virtual de CLACSO para desarrollar actividades docentes a distancia estableciendo convenios con universidades estatales para el otorgamiento de diplomas.
- e. Promover proyectos intercentros bilaterales de cooperación.
- f. Consolidar las actividades del Grupo y de la RETALC (Red de Estudios del Trabajo en América Latina y el Caribe), creada por Giovanni Alves con sede en la Universidad de Sao Paulo, Campus de Marilia.

Las ponencias presentadas y discutidas durante el seminario fueron posteriormente sometidas a un exigente sistema de referato, antes de ser objeto de revisión final por parte de los autores.

La reunión tuvo otro resultado muy positivo, porque creó las condiciones para intercambiar información y programar de manera

coordinada las actividades de CLACSO, ALAST y ALAS durante el año 2009 en América Latina, dado que se encontraron presentes los responsables de dichos organismos.

Miembros del personal del CEIL-PIETTE, Anabella Bustos, Enrique Díaz y Valeria Mastracci, tuvieron a su cargo la organización del Seminario. La becaria CONICET Leticia Muñiz Terra cooperó activamente en la compilación de las ponencias y su introducción proporciona una visión de conjunto de los trabajos presentados. Se destaca la colaboración de Karina Arellano (ATE Capital) y de Gabriel Caravallo (Centro Cultural de la Cooperación) en la preparación de los locales donde se desarrollaron las jornadas de trabajo.

A todos ellos queremos hacer público nuestro agradecimiento.

Buenos Aires, diciembre de 2008

LETICIA MUÑIZ TERRA*

**NUEVOS Y VIEJOS ESCENARIOS EN EL
MUNDO LABORAL LATINOAMERICANO
DISTINTAS MIRADAS PARA SU ESTUDIO**

A LO LARGO DE LAS ÚLTIMAS DÉCADAS el mundo del trabajo latinoamericano ha sufrido profundas transformaciones. Cuando los regimenes de acumulación anteriores a la década del 80¹ entraron en crisis, comenzaron a producirse profundos cambios en materia laboral.

Por esos tiempos la interrupción de los flujos externos de capital, luego de que México anunciara su moratoria unilateral en el pago de los servicios de la deuda en agosto de 1982, fue acompañada de una elevación en las tasas de interés en los mercados internacionales y de un deterioro en los términos del intercambio del mercado mundial (Reyes, 2007)

Esta situación propició el desarrollo de profundas crisis en las economías latinoamericanas y significó la implementación de

* Mg en Ciencias Sociales del Trabajo de la Universidad de Buenos Aires. Doctoranda en Ciencias Sociales de la misma universidad. Becaria doctoral de CONICET con lugar de trabajo en el CEIL-PIETTE. Docente de la UNLP.

1 Basados en la exportación de productos en los que los países tenían ventajas absolutas, la industrialización protegida de la competencia externa y orientada al mercado interno, la expansión y diversificación del consumo privado y el crecimiento sostenido del gasto público

una variedad de medidas de reforma. Los ejes principales de las nuevas estrategias económicas fueron la apertura de la economía al comercio internacional, la privatización de las empresas del Estado, un conjunto de medidas tributarias para aumentar la recaudación fiscal y la desregulación de los mercados.

Como la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, eje central del régimen de acumulación anterior, no había sido viable en el largo plazo, comenzaron a hacerse evidentes “aires de cambio” liberales que tendieron a demonizar el papel del Estado en la economía y a enfatizar las virtudes de la “mano invisible” del mercado (Fishlow, 1990). En los últimos 30 años, los gobiernos latinoamericanos volvieron atrás con sus políticas regulatorias, favoreciendo, con la apertura de la economía, el libre juego de la oferta y la demanda.

Así la década del 90 en América Latina, fue la década de las reformas favorables al mercado, en el marco del “Consenso de Washington” que sostenía que la clave para crear sociedades prósperas y equitativas en Latinoamérica era la combinación de la disciplina fiscal, los mercados abiertos y el crecimiento conducido por el sector privado. Se produjo de esta forma una transición entre el modelo de industrialización por sustitución de importaciones y el modelo aperturista.

Las reformas estructurales implementadas estuvieron perneadas por una política general de “modernización” que significó el advenimiento de un proceso de reestructuración productiva en muchas empresas. Al igual que en el resto del mundo, la globalización de estos procesos mostró formas y grados muy distintos.

En materia de relaciones laborales, se observó además un proceso de erosión del poder que tenían los sindicatos. En diversos países latinoamericanos, la consolidación de la alianza entre sindicatos y partidos populistas de base laboral había implicado el desarrollo de instituciones corporativas fuertes. El proceso de reformas estructurales vividos en estos países entre las décadas de 1970 y 1990 implicó un desafío particularmente importante para los sindicatos, pues vieron amenazadas la alianza que habían sabido construir con los partidos gobernantes en el poder (Murillo, 1997).

Asimismo los mercados de trabajo sufrieron algunas transformaciones. Las características centrales que había presentado el trabajo se vieron modificadas. El sector industrial evidenció una disminución de su peso relativo en el empleo total de 25 a 23% entre 1980 y 1990. El empleo agropecuario continuó su tendencia a perder importancia relativa y aumentó la relevancia del sector terciario.

Este último sector presentó un gran predominio de las actividades informales (Rendón y Salas, 2003).

La informalidad no era sin embargo una nueva particularidad de los mercados laborales de la región, pues, a diferencia de la situación del empleo en los países desarrollados², en América Latina la informalidad era un rasgo preexistente en la situación ocupacional de muchos trabajadores, que tendió a profundizarse luego de los años 70, llegando a representar al 47 por ciento de los ocupados en el sector urbano de la región en el año 2003 (OIT, 2003).

Ahora bien, a pesar de que la informalidad fue una de las modalidades en que se manifestó el desequilibrio del mercado de trabajo latinoamericano, es necesario señalar que la tasa de desempleo abierto alcanzó, por su parte, niveles sin precedentes, transformándose en el indicador más preocupante de la situación del mercado laboral regional.. Así, si tomamos como punto de partida el comienzo de la década de los noventa, el comportamiento del desempleo, medido a través de la tasa de desempleo urbano abierto, no ha sido favorable para el conjunto de la región. En 1991 la tasa de desempleo era de 5,7 por ciento, ascendiendo posteriormente en forma casi continua para ubicarse en 10,7 por ciento en 1999. Dentro del período 1991 – 2004 el nivel de desempleo más elevado se observó en 2002 (10,8 %), año a partir del cual se registró un descenso pequeño, pero continuo, cuya tasa llegó a 10 por ciento en 2004. (OIT, 2004).

De esta forma, los cambios en la estructura del mercado de trabajo implicaron un deterioro de la calidad de los empleos, ya que, por ejemplo, el salario medio en las actividades terciarias fue menor que en la industria y, el sueldo en las empresas pequeñas era menor que en las grandes. Asimismo, las condiciones laborales en las microempresas eran muy inferiores a las existentes en las firmas de mayor tamaño (OIT, 1998).

Estas transformaciones, junto a los cambios introducidos por los gobiernos en materia de legislación laboral, implicaron una precarización creciente del empleo. Los contratos por tiempo determinado, la variación de los salarios según las necesidades de la empresa, la extensión de la jornada laboral, etc, se transformaron así en las nuevas características de las ocupaciones de los trabajadores.

En las últimas tres décadas del siglo XX se produjo, en síntesis, un deterioro generalizado de la situación laboral de los trabajadores

² En los que primaba el empleo pleno, estable y formal.

latinoamericanos. Los indicadores más claros de esta realidad han sido el aumento sostenido de la desocupación, la subocupación, la informalidad y el advenimiento de un proceso de precarización laboral. Aunque en algunos países estos indicadores no eran nuevos, a lo largo de este período tendieron a profundizarse las críticas situaciones laborales preexistentes.

El trabajo se “diluyó” en formas más precarias, más inseguras, más invisibles, más dispersas. Los trabajadores continuaron de una u otra manera desempeñando diversas actividades, en busca de su sustento material. Así, lo realmente original de la situación no fue, como sostuvieron algunos autores europeos³, la desaparición del trabajo, sino el surgimiento de “nuevos trabajos”, caracterizados por su precariedad, temporalidad e inseguridad. Estos trabajos aparecieron como vías alternativas de inserción laboral cuando las vías tradicionales (trabajo estable, regulado, formal) se vieron deterioradas.

Se evidenciaron entonces nuevos y viejos escenarios en el mundo del trabajo Latinoamericano que profundizaban la diversidad laboral preexistente, mostrando algunas permanencias y crecientes cambios.

Este libro da cuenta de esa diversidad abordando distintas dimensiones de análisis. Así, ya sea a partir de perspectivas teóricas específicas o de análisis empíricos concretos, de estrategias metodológicas cuantitativas o cualitativas, los trabajos aquí presentados dan cuenta de la gran heterogeneidad de situaciones presentes en el mundo laboral de la región.

Múltiples son las temáticas estudiadas, pues los autores aportan distintas miradas en torno a la recuperación de fábricas, la proletarización del trabajo intelectual, la inserción laboral en los mercados de trabajo, los planes de empleo, la desigualdad económica, etc.

Estas problemáticas son analizadas a partir de disímiles unidades de observación. Los estudios presentados se concentran así en la industria de confección textil, en las empresas recuperadas, los planes de empleo, los trabajadores precarios, los docentes, los jóvenes y las mujeres.

En este segundo volumen se presentan cuatro partes distintas. titulada “Transformaciones en los procesos de trabajo”, se presentan investigaciones que se preocupan por estudiar las nuevas realidades de los procesos laborales.

³ Entre los que podemos destacar a Rifkin, Gorz y Offe.

En el capítulo 1 “Desafíos emergentes de las empresas recuperadas: De la imposibilidad teórica a la práctica de la posibilidad” Julián Rebón y Rodrigo Salgado presentan un estudio sobre las transformaciones emergentes en los Procesos de Recuperación de Empresas por sus trabajadores en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. En discusión con otras hipótesis se desarrolla un análisis de la reproducción del proceso y de atributos del carácter social de las unidades productivas resultantes del mismo. En esta dirección se estudia en que medida, el desarrollo productivo de estas experiencias ha estado asociado a una conservación y profundización de los procesos de igualación social registradas en sus orígenes o si por el contrario estos han tendido a su reversión.

Ricardo Donaire en el capítulo 2 “Sobre la proletarización de los trabajadores intelectuales. Un ejercicio comparativo a partir del caso de los docentes en Argentina” se propone comparar la situación de los docentes argentinos con la de otros grupos masivos de trabajadores intelectuales. Esta aproximación se realiza a partir de una estrategia metodológica cuantitativa que permite la comparación de indicadores que dan cuenta de la asalarización y existencia de una masa de reserva, el reclutamiento social y la presencia femenina en el sector.

En el capítulo 3 “Nuevas formas de regulación del trabajo en un contexto de globalización económica: el caso de la cadena textil confección en Antioquia” María Soledad Betancur Betancur ofrece un estudio del impacto que las nuevas formas de producción textil han tenido sobre el empleo en esta región de Colombia y las nuevas formas de regulación que posee este sector. Para ello presenta el escenario contextual en el que se desarrolla esta industria, la estructura de los encadenamientos productivos en el territorio, las transformaciones en la regulación del trabajo y su impacto sobre las condiciones de empleo.

La segunda parte llamada “Relaciones Colectivas de trabajo” presenta trabajos que abordan distintas particularidades de las relaciones laborales latinoamericanas.

En el capítulo 4 “Los castigos de la edad y la dificultad de hablar de trabajo decente en Colombia”, Guillermo Correa ofrece un análisis de la incertidumbre laboral que sufren los jóvenes y los adultos con poca formación como consecuencia de la flexibilidad laboral existente en Colombia.

Marcelo Gómez en el capítulo 5 “La acción colectiva sindical y la recomposición de la respuesta política estatal en la Argentina 2003-2007” presenta un estudio sobre la interacción entre los

procesos de movilización sindical y las respuestas estatales a sus desafíos. Su análisis parte desde la implementación, consolidación y crisis de las reformas neoliberales de los '90 hasta los diversos intentos de recomposición política de los últimos años.

La tercera parte titulada "Mercados de Trabajo" ofrece una serie de investigaciones que estudian la problemática de los mercados laborales enfocando su mirada en distintos actores.

En el capítulo 6 "Jovens e trabalho: questões a partir da análise dos mercados de trabalho metropolitanos do Brasil" Ângela Borges presenta un análisis de los patrones de inserción laboral de la fuerza de trabajo juvenil en los mercados laborales metropolitanos de Brasil. Su estudio es realizado teniendo en cuenta las transformaciones del capitalismo y el lugar que adquiere el trabajo en el nuevo modelo de acumulación.

María Eugenia de la O en el capítulo 7 "El trabajo de las mujeres en la industria maquiladora: balance de cuatro décadas de estudio en México" reflexiona sobre la convergencia de las maquiladoras, el trabajo y las mujeres en ese país, que se presenta como una relación compleja. A partir de este trabajo la autora espera mostrar la complejidad que representa estudiar la realidad laboral de las mujeres y la necesidad de reconocerlas como seres sexuados en el mundo del trabajo.

Finalmente en la cuarta parte llamada "Nueva informalidad y políticas de empleo" se presentan estudios que analizan algunas particularidades de estas problemáticas del mundo del trabajo.

En el capítulo 8 "El plan jefes y jefas de hogar desocupados: análisis de sus características y objetivos. Fortalezas y debilidades", Julio César Neffa presenta un estudio del plan de empleo Jefas y Jefes de Hogar Desocupados (PJyJHD) implementado en Argentina. En su trabajo el economista argentino se propone describir los antecedentes y los orígenes del plan, analizar su evolución y sus principales consecuencias y presentar la evaluación que del mismo se ha hecho.

Finalmente, Agustín Salvia y Julieta Vera en el capítulo 9 "Heterogeneidad estructural, segmentación laboral y distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires: 1992-2003" presentan un estudio del aumento de la desigualdad económica en la región Gran Buenos Aires, Argentina, que se produjo como consecuencia de los cambios operados a nivel macro económico y las formas de inserción económico-ocupacional de los hogares. Una de sus tesis fundamentales es que tales transformaciones son el resultado de una profundización del modelo de subdesarrollo desigual y

combinado en la actual fase de globalización, que habría implicado un agravamiento de la heterogeneidad estructural.

Este libro muestra, en síntesis, la gran heterogeneidad laboral presente en Latino América. Sus distintas partes y capítulos dan cuenta de una gran diversidad de situaciones laborales, poniendo de manifiesto tanto continuidades y permanencias como cambios y transformaciones.

Los distintos casos analizados, las estrategias metodológicas utilizadas y las aproximaciones teóricas abordadas o propuestas nos ofrecen así una serie de reflexiones que permiten conocer en profundidad el complejo mundo laboral de la región.

BIBLIOGRAFÍA

- Fishlow, Albert (1990), "The Latin American State" en *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No.3.
- Murillo, María Victoria. (1997), "La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado en la primera presidencia de Menem", en *Revista Desarrollo Económico*. Vol 37, N° 147. Buenos Aires.
- OIT (1998), El empleo y las relaciones de trabajo en las refinerías de petróleo. Informe para el debate. Programa de actividades sectoriales. Ginebra
- OIT (2003) *Panorama Laboral*. Ginebra.
- OIT (2004) *Panorama Laboral*. Ginebra.
- PREALC (1991) *Empleo y equidad: el desafío de los 90*. OIT, PREALC; Programa mundial del empleo. Chile.
- Rendón, Teresa y Salas, Carlos (2003) "El cambio en la estructura de la fuerza de trabajo en América Latina", en De la Garza Toledo (comp), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Reyes, Giovanni (2007), Cuatro décadas de historia económica en América Latina, en <http://www.zonaeconomica.com/historia-economica-america-latina>.

PARTE I

TRANSFORMACIONES EN LOS PROCESOS DE TRABAJO

JULIÁN REBÓN Y RODRIGO SALGADO

**DESAFÍOS EMERGENTES DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS: DE LA IMPOSIBILIDAD
TEÓRICA A LA PRÁCTICA DE LA POSIBILIDAD**

RESUMEN

El presente trabajo constituye un avance investigativo sobre las transformaciones emergentes en los Procesos de Recuperación de Empresas por sus trabajadores en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En discusión con otras hipótesis se desarrolla un análisis de la reproducción del proceso y de atributos del carácter social de las unidades productivas resultantes del proceso. En esta dirección, analizamos en que medida, el desarrollo productivo de estas experiencias ha estado asociado a una conservación y profundización de los procesos de igualdad social que registramos en sus orígenes o por el contrario estos han tendido a su reversión. Nuestra hipótesis sugiere que en esta dimensión, al menos en lo atinente al criterio de retribución laboral, se desarrolla un proceso de desigualación estructurado a partir de la forma originaria que asumió el proceso de recuperación de las empresas.

PALABRAS CLAVE

Empresas recuperadas, diferenciación, desigualación, autonomización, Argentina.

ABSTRACT

This article constitutes an advance on the emerging transformations in the Processes of Recovery of Enterprises by its workers in the City of Buenos Aires. Under discussion with other hypotheses, this article develops an analysis of the reproduction of the process and attributes of the social character of the resulting productive units. In this direction, we analyze if the productive development of these experiences are associated to a conservation and deepening of the processes of social equalization that we registered in its origins or, on the contrary, these have tended to their reversion. Our hypothesis suggests that in this dimension, at least referring to the remuneration criteria, it has been developed a process of unequalization structured by the original form that assumed the process of recovery.

KEY WORDS

Recovered enterprises, differentiation, unequalization, autonomy, Argentine.

RICARDO M. DONAIRE

SOBRE LA PROLETARIZACIÓN DE LOS TRABAJADORES INTELECTUALES. UN EJERCICIO COMPARATIVO A PARTIR DEL CASO DE LOS DOCENTES EN ARGENTINA

RESUMEN

Tradicionalmente, los estudios sobre la estructura social argentina han ubicado a los grupos que cumplen funciones intelectuales como parte o de las clases medias o de la pequeña burguesía, según la perspectiva teórica. Sin embargo, las transformaciones sociales producidas especialmente en las últimas décadas, popularmente conocidas como “crisis de las clases medias”, plantean una serie de interrogantes: ¿se ha producido un cambio en la posición social de estos grupos? ¿en qué sentido? ¿se trataría de un *proceso de pauperización*, por el cual seguirían formando parte de la pequeña burguesía pero ahora como parte de sus capas más pobres, o más bien, se trataría de un *proceso de proletarización* por el cual estarían pasando a ser asimilados por la clase trabajadora? Este trabajo se centra particularmente en el caso de los docentes, buscando comparar la situación de dicho grupo con la de otros grupos masivos de trabajadores intelectuales. Esta aproximación se realizará a partir de la comparación de indicadores que permitan dar cuenta de las siguientes dimensiones: a) asalarización y existencia de una masa de reserva y b) reclutamiento social y presencia femenina. Nuestra fuente principal está constituida por datos censales correspondientes al año 2001.

PALABRAS CLAVE

Docentes. Trabajo intelectual. Proletarización. Pauperización. Estructura social. Profesionales. Técnicos. Argentina.

ABSTRACT

Traditionally, studies on Argentina's social structure have located the groups who perform intellectual functions as a part of the middle classes or the petty bourgeoisie, depending on the theoretical perspective. However, social transformations produced especially in recent decades, popularly known as “crisis of the middle classes,” raise several questions: Has there been a change in the social position of these groups? In which sense? Is it a process of pauperization, and so they would continue to be a part of the petty bourgeoisie but now as a part of its lowest strata? Or is it a process of proletarianization, and so they would be becoming assimilated by the working class? This paper focuses particularly in the case of teachers, by attempting to compare their situation with the situation of other massive groups of intellectual workers. This approach will be accomplished by the comparison of indicators related to the following dimensions: a) weight of salaried workers and existence of a mass of reserve, b) social recruiting and weight of female labor. Our main source is made up of census data from 2001.

KEY WORDS

Teachers. Intellectual Labor. Proletarianization. Pauperization. Social structure. Professionals. Technicians. Argentina.

MARÍA SOLEDAD BETANCUR BETANCUR

NUEVAS FORMAS DE REGULACIÓN DEL TRABAJO EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA: EL CASO DE LA CADENA TEXTIL CONFECCIÓN EN ANTIOQUÍA

RESUMEN

En las últimas décadas, la producción, distribución y consumo del sector industrial asociado a la cadena textil confección han sufrido una fuerte reconfiguración espacial con la pérdida como espacio de producción de Estados Unidos y Europa Occidental, que se consolidan más como centros de consumo. Esto ha significado a la vez una transformación de las condiciones de trabajo de millones de personas en el mundo, especialmente de las mujeres que son aproximadamente el 80% de los 23,6 millones de empleos generados por el sector del vestido. En este contexto de globalización de la cadena textil confección se estudia el caso del departamento de Antioquia en Colombia, donde el sector representa el 40% del empleo industrial que como lo veremos contiene todas las características de precarización de esta industria a nivel mundial. La pregunta es entonces, ¿qué nuevas formas de regulación operan en el sector para competir con la ventaja de bajos costos laborales? ¿Qué tipo de estructura empresarial se configura en la región para garantizar que las grandes empresas controlen la valorización y las de más bajo rango garanticen la gestión del trabajo en condiciones de simple subsistencia? ¿Qué rol cumple en los procesos de flexibilización laboral y reducción de costos laborales la maquila de confección y las cooperativas de trabajo asociado?

PALABRAS CLAVE

Trabajo. Territorio. Regulaciones comerciales. Geografía Económica. Regulaciones laborales. Cadena productiva. Maquila. Cooperativas de trabajo asociado.

ABSTRACT

In the last decades, production, distribution and consumption of the industrial sector linked to the textile sewing chain has suffered a strong spatial reconfiguration as an area with the loss as a space of production of the United States and Western Europe to be more consolidated as consumption centers. This means a transformation of the working conditions of millions of people throughout the world, particularly women who are about 80% of the 23.6 million jobs generated by the clothing industry. In this context of globalization of the textile sewing chain is being studied the case of the department of Antioquia in Colombia, where the sector accounts for 40% of manufacturing employment as we will see contains all the features of precariousness of this industry worldwide. The question then is, what new forms of regulation operate in the sector to compete with the advantage of low labor costs? What kind of business structure is set in the region to ensure that large companies control the appreciation and the lowest-ranked ones ensure the management of labor in terms of mere subsistence? What role plays in the process of labor flexibility and reduce labor costs the maquila of clothing and cooperatives of associated work?

KEY WORDS

Work. Territory. Trade regulations. Economic Geography. Labor regulations. Production chain. Maquila. Associated work cooperatives.

JULIÁN REBÓN*
RODRIGO SALGADO**

**DESAFÍOS EMERGENTES DE
LAS EMPRESAS RECUPERADAS:
DE LA IMPOSIBILIDAD TEÓRICA A LA PRÁCTICA
DE LA POSIBILIDAD¹**

INTRODUCCIÓN

La recuperación de empresas (RE) es la conceptualización con la cual se ha denominado a un conjunto heterogéneo de procesos, en los cuales empresas en crisis son puestas a producir por sus trabajadores. Desde fines de la década pasada, y con particular intensidad a partir de 2001, miles de asalariados en todo el país se han hecho cargo de empresas en procesos de quiebra, cierre y/o importantes incumplimientos del contrato salarial con sus trabajadores.

Durante la década del noventa, la reestructuración capitalista en el territorio argentino desarrolló un intenso proceso de ex-

* Doctor en Ciencias Sociales, UBA. Investigador del CONICET. Investigador del Programa de Investigaciones sobre Cambio Social del Instituto de Investigaciones “Gino Germani”, UBA.

** Licenciado en Sociología. Candidato a Magíster en Investigación en Ciencias Sociales, UBA. Becario Doctoral de la UBACyT en el Instituto de Investigaciones “Gino Germani”, UBA.

¹ Agradecemos la colaboración de Laura Tottino y Melina Ons en la elaboración del presente artículo.

propiación sin generar una contrapartida del mismo nivel en la capacidad de valorizar productivamente la centralización de capital resultante. La crisis de dicho proceso de reestructuración agudizó los efectos sociales de dicha asincronía, afectando las condiciones de reproducción de diferentes identidades, así como las formas institucionales reproductivas del orden social. En este contexto, el malestar social de diversas identidades se expresó en el campo de la disconformidad de forma crecientemente directa –sin mediación institucional– conformando espacios de innovación y autonomización.² La recuperación productiva de empresas por sus trabajadores es la resultante del modo en que fueron alteradas por la crisis las diferentes identidades sociales y morales preexistentes, posibilitando las condiciones para nuevas articulaciones. En el caso particular de la producción, este conjunto de procesos altera parcialmente el carácter social de la fuerza de trabajo generando condiciones para una crítica práctica, no deseada previamente por sus protagonistas, al orden socio-productivo. Expresión de una particular distribución social del malestar, este hecho de disconformidad en el campo de la lucha, se prolonga en el campo de la producción como la autonomización necesaria para la reproducción de una identidad social: el trabajador estable. No fue la existencia previa de una conciencia crítica a la formación social el nutriente cultural central del proceso, aunque la misma existiera en varios de los cuadros políticos involucrados en el mismo, sino el desafío de “recuperar”, o evitar la destrucción, de su identidad social como trabajadores estables. Esta imagen del pasado cercano era añorada, a veces de forma idealizada, al compararla con el presente que enfrentaban. Al rescatar el pasado para desafiar el presente, casi sin pretenderlo, en el campo de la acción configurarán un nuevo futuro. Deberán dejar de ser asalariados para preservar su condición de trabajadores, trabajar sin patrón para poder trabajar, innovar socialmente para prolongarse parcialmente en su identidad. La vivencia del trabajo como elemento de dignificación personal, una larga construcción histórica de la formación social, les otorgará legitimidad para desafiar la legalidad cuando esta se convierta en un obstáculo. La acción directa resolverá favorablemente esta tensión entre legitimidad y legalidad, construyendo, en su combinación con mecanismos convencionales,

² Con autonomización nos referimos a la conformación de nuevos grados de libertad para una identidad enfatizando su carácter procesual. En tal sentido, nada nos dice dicha conceptualización acerca de la forma por la cual entra en crisis la heteronomía preexistente ni del carácter social de la “autonomía” resultante.

la posibilidad de avanzar en la tenencia de la unidad productiva. En el avance sobre la dirección de la producción acometerán el desafío de construir una cooperación basada en la autonomía. Materializarán, casi sin proponérselo, procesos de autonomización, igualación e innovación. Simultáneamente, se enfrentarán permanentemente con procesos de desigualación social y construcción de nuevas heteronomías, con la normalización capitalista de la experiencia (Rebón, 2007).

En suma, la recuperación de empresas será una de las respuestas esbozadas por los trabajadores al malestar social originado en la inédita situación de crisis social. Representará una respuesta no capitalista en condiciones de hegemonía de este modo productivo (Rebón, 2007).

En la actualidad, el cierre del marco de depresión económica y crisis política, nos plantea nuevos interrogantes acerca de su desarrollo futuro. En este nuevo período ¿podrán los trabajadores recuperar nuevas empresas? Y donde esto ocurra, ¿cuáles serán sus factores estructurantes? Con relación a aquellas empresas recuperadas nacidas en el momento más intenso de la crisis ¿logran avanzar de forma sostenida sobre la producción? ¿En qué medida lo hacen prolongando la autonomización e igualación inicial? ¿En qué medida prolongan la alianza social del momento originario?

En la respuesta a este conjunto de interrogantes estamos trabajando en nuestro actual proyecto de investigación UBACyT denominado “Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas”. El trabajo aquí presentado constituye un avance preliminar del mismo. La fuente de datos central es un nuevo relevamiento a las empresas ya lo fueron durante 2003 en la Ciudad de Buenos Aires³. En el tercer trimestre de 2006 volvimos a visitar las unidades productivas que habíamos relevado en el año 2003 a partir de entrevistas y una encuesta, que dieron cuenta de dimensiones referentes a la historia de la empresa, su funcionamiento y las identidades sociales de los trabajadores. Se entrevistó a informantes clave y se hicieron observaciones in situ para avanzar en la respuesta a nuestros interrogantes.

En el presente trabajo retomaremos los interrogantes planteados acerca de las transformaciones emergentes. Pero al hacerlo

³ Se trata de las cooperativas Artes Gráficas el Sol, Bauen, Brukman, Campichuelo, Chilavert, Cooperpel, Diógenes Taborda, IMPA, Instituto Comunicaciones, La Argentina, La Nueva Esperanza, Monte Castro, Patricios, Vietes y Viniplast. Las empresas Clínica Salud Medrano y 26 de septiembre, también fueron relevadas en 2003 y han dejado de existir para 2006.

aprovecharemos para poner a prueba hipótesis propias y ajenas señaladas, en distintos momentos. El trabajo se divide en tres partes: la primera se refiere a la reproducción del proceso de recuperación de empresas. La misma se analiza en su forma simple, la continuidad de las unidades productivas recuperadas en el período anterior, y en su forma ampliada, el modo e intensidad con que se expande el proceso a nuevas unidades. Con relación a la primera problemática encontramos que la gran mayoría de fábricas que han sido recuperadas continúan como tales. En cuanto a la reproducción ampliada, nuestra hipótesis plantea que, más allá de las transformaciones del contexto de surgimiento del proceso, éste continúa expandiéndose, aunque con menor intensidad. Desde nuestra perspectiva, esto se debe a la instalación cultural de la forma social *recuperación* dentro del repertorio de acciones posibles. En la segunda parte del trabajo planteamos, en contraposición a lo que sostienen otros autores (Salvia, 2007), que la recuperación de empresas se ha convertido en una forma eficaz para que estos trabajadores logren su reproducción social revirtiendo procesos de pauperización. Al mismo tiempo, frente a las hipótesis de la “función social” que asumirían estas empresas (Fernández, 2006) destacamos el carácter colectivo-privado de la tenencia de estas unidades en las cuales la mediación con la sociedad asume una forma predominantemente mercantil y la producción no se estructura con base en el consumo productivo de trabajo asalariado. Por último, analizamos en qué medida su desarrollo productivo ha estado asociado a una conservación y profundización de los procesos de igualdad social que registramos en sus orígenes, o por el contrario, si estos han tendido a su reversión. Nuestra hipótesis sugiere que en esta dimensión, al menos en lo atinente al criterio de retribución laboral, se desarrolla un proceso de desigualación estructurado a partir de la forma originaria que asumió el proceso de recuperación de las empresas.

LA REPRODUCCIÓN: DE LA IMPOSIBILIDAD TEÓRICA A POSIBILIDAD PRÁCTICA

Varios de los discursos con los cuales nos encontrábamos años antes acerca de la recuperación de empresas bajo la forma cooperativa, señalaban su imposibilidad de funcionamiento sostenible y su destino al fracaso. Unos, desde el conservadurismo liberal argumentaban la ineficiencia e imposibilidad de funcionamiento de las empresas conducidas por trabajadores. Naturalizando la relación entre capital y trabajo, nos advertían que una empresa sin patrón no podría conformar otra cosa que un “paraíso de los vagos” (Kleidermacher,

2003; Aleman, 2004). Otros, en una perspectiva anticapitalista, nos advertían, con base en una argumentación teórica, que indefectiblemente la experiencia cooperativa estaba condenada al fracaso o a la degeneración en nuevos modos capitalistas (Martínez, 2002). Ambos observaban en el proceso una imposibilidad teórica⁴ y señalaban que su existencia sólo podría ser explicada por la situación coyuntural de crisis. Pero veamos si los datos relativizan los prejuicios teóricos con base en lo efectivamente acontecido. ¿La experiencia fue solamente una expresión coyuntural de la crisis? ¿Han podido estas empresas prolongar su existencia más allá de esta situación?

En anteriores trabajos hemos señalado distintos obstáculos que enfrentaban las nuevas unidades productivas ante la ampliación del proceso al revertirse del marco general de depresión económica y crisis política. Dicho marco de crisis fue el elemento estructurante para la génesis del proceso y posibilitó la conformación de la alianza social que logró avanzar sobre la tenencia de las unidades productivas y la dirección de la producción. Nos interrogábamos en qué medida el fin de aquel marco impactaría en el desarrollo del proceso (Rebón, 2007).

En esta dirección, deben reseñarse diversos cambios en el período más agudo de la crisis, para entender las dificultades que encuentra la reproducción ampliada del proceso. Por una parte, el fortalecimiento de la heteronomía clásica del ámbito fabril y la reversión del proceso de abandono capitalista de la producción por cambios en los niveles de rentabilidad, contribuyen a que ante situaciones de crisis puedan aparecer nuevos capitalistas dispuestos a *recuperar la empresa*⁵. Desde la perspectiva de la fuerza de trabajo, la mayor facilidad para obtener otro trabajo por parte de los asalariados, en especial los más calificados, así como el aumento de la posibilidad de cobrar indemnizaciones, aminora la tensión social. Otro elemento es el cambio de poder y posición de los actores socia-

4 Un error habitual, en el campo del ensayismo “político” o “académico”, es la confusión entre teoría y conocimiento. En nuestra perspectiva la teoría sólo nos sugiere qué y cómo observar; nada nos dice acerca de la “realidad” concreta. En tal sentido, jamás puede reemplazar al conocimiento, es decir a la articulación entre teoría y realidad a partir de una mediación instrumental (Marín, 1981). Por otra parte, la realidad social en tanto está compuesta por una solución de adición y mezcla de relaciones, nunca podrá ser axiomatizada plenamente en un cuerpo teórico (Piaget, 1988).

5 También, la reciente recuperación del poder sindical, la otra gran heteronomía del ámbito fabril, funciona, al menos en algunos casos, como un obstaculizador al desarrollo del proceso. Acerca del papel del sindicato en las recuperaciones puede consultarse Rebón, 2004.

les y políticos. Antiguos aliados como el movimiento asambleario o piquetero han visto disminuido su capacidad de movilización. Por otra parte, algunos cuadros políticos y sociales que habían encontrado en la organización de los movimientos de recuperación su estrategia de acumulación de poder social, han logrado ingresar a la institucionalidad política atenuando su participación en el proceso y/o la radicalidad del mismo. Diversos miembros de la clase política que en el momento de la crisis estaban dispuestos a apoyar adaptativamente un fenómeno de alta legitimidad social que contrastaba con su baja legitimidad, hoy ante el cambio de contexto, tienden a ser más reacios a brindar apoyos, oponiéndose abiertamente en algunos casos.

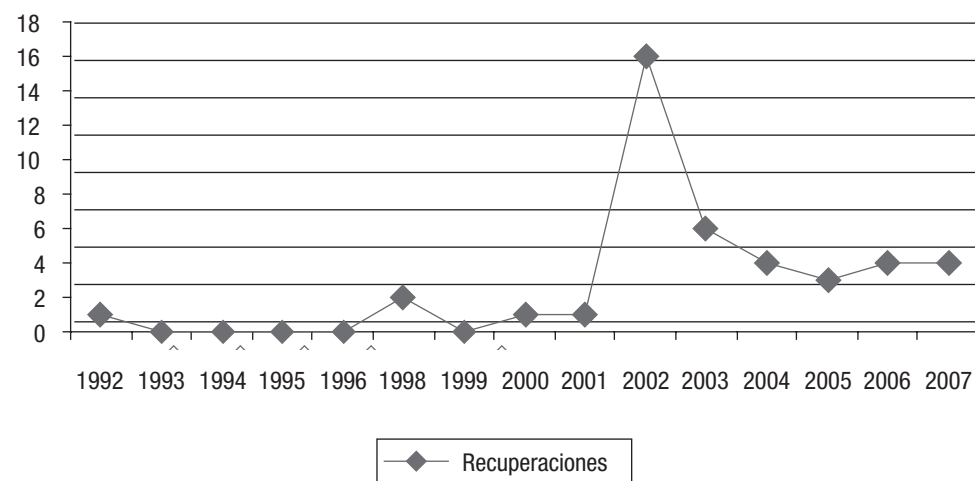
Como podemos observar en el gráfico, la evolución del proceso asume una forma aluvional, concentrándose más de un tercio de los casos en el pico de la crisis en 2002. Posteriormente, a la par de la recomposición económica y política, tiende marcadamente a descender hasta 2004, aunque en este año se empieza a suavizar el declive. Luego se estabiliza asumiendo una forma amesetada. Si bien la intensidad es marcadamente menor al pico de la crisis, se mantiene constante en valores superiores a los obtenidos en los años anteriores a 2002. Por otra parte, la tasa anual de apertura de empresas recuperadas de este último período –que alcanza un 16%– representa valores superiores a la tasa de apertura de empresas en la economía del país –alrededor del 11% en promedio– (MTSS, 2007).⁶

¿Por qué pese a la reversión de los elementos estructurantes el proceso, aunque con una baja intensidad, continúa expandiéndose? En nuestra hipótesis esto se debe a la instalación cultural de la forma social *recuperación* en un repertorio de acciones posible ante determinadas situaciones. En 2004, en nuestro primer avance de investigación, advertíamos que la recuperación se incorporaba a la *caja de herramientas* de los trabajadores como un modo de enfrentar el cierre empresarial y la precarización laboral. Se transformaba así, no sólo en una herramienta, sino en una configuración existente de acciones, conocida y valorada positivamente por los trabajadores. En tanto la desaparición de empresas es una resultante de la crisis, y ésta es un elemento estructural del capitalismo, una vez

⁶ Las tasas de apertura o creación de recuperadas por período, así como las de cierre de empresas y crecimiento de personal, se han realizado, a pesar de las limitaciones del tamaño del universo de referencia, como un ejercicio exploratorio para poder tener aproximaciones comparativas a los valores paramétricos.

que la alternativa se instala socialmente –aún cuando se reviertan parte de los factores que conformaron su génesis– su difusión puede continuar, mientras no se cuestione dicho repertorio o las condiciones políticas no se vuelvan abiertamente hostiles a la experiencia. Así, génesis y desarrollo se apartan parcialmente en sus elementos estructurantes.⁷

Gráfico 1
Distribución de la cantidad de recuperaciones de empresas
por año de origen



Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2008. N: 42

⁷ Este es un hecho recurrente en el campo social debido a la composición de la totalidad social por mezcla y adición de relaciones sociales. Como nos advierte Piaget (1988), la explicación en Sociología no puede reducirse a la diacronía o secuencia causal, sino también enfocarse sincrónicamente en sus mutuas implicaciones. El cambio social no depende solamente del punto precedente, no se puede predecir en particular dado que no solamente hay secuencias de procesos sino también interferencias. La historia de un sistema estadístico determina las formas ulteriores de equilibrio, si se trata de prever la forma probable de equilibrio pero no los detalles. En un sistema de no adición, lo fortuito excluye el paso unívoco de lo diacrónico a lo sincrónico en lo que concierne al detalle de las relaciones. Así, el cambio social asume la forma de sucesión de desequilibrios y equilibrios imprevisibles en detalles.

Recientemente, hemos explorado con detenimiento entre distintos grupos de trabajadores asalariados la hipótesis de la incorporación de la forma social *recuperación* como repertorio de acción. En tal dirección hemos relevado su conocimiento por otros conjuntos de trabajadores. Los resultados de una encuesta entre trabajadores del subte de la Ciudad de Buenos Aires y trabajadores no docentes de la Universidad de Buenos Aires -dos universos con distintos niveles de movilización y experiencia organizativa- apoyan nuestra hipótesis. El proceso de “recuperación de empresas” es conocido en ambos casos por alrededor del 90% de los encuestados, entre los mismos la inmensa mayoría lo valora positivamente, fundándose sobre todo en la relevancia social que le otorgan los encuestados al hecho de recuperar una fuente laboral y productiva. Sólo para una minoría su importancia radica en demostrar la posibilidad de producir sin patrón. No obstante, es ampliamente mayoritaria la opinión de que una empresa dirigida por los trabajadores puede funcionar. Más aún, dicha capacidad de hacer funcionar a las unidades productivas es considerada igual o superior a la del capitalista. Si bien estos datos no pueden ser extrapolados al conjunto de los trabajadores, nos están indicando un conocimiento y valoración positiva del proceso entre diversos grupos de ellos. Y al mismo tiempo nos muestran su creencia de que producir de forma autogestionada es posible, y puede ser tan o más eficiente que la capitalista⁸.

En suma, el proceso sin la forma aluvional de la crisis, con una baja pero de constante intensidad, continúa ampliándose. Pero, ¿qué pasa con las empresas una vez que los trabajadores se han hecho cargo de ellas? ¿Es un proceso reversible? ¿Logran sobrevivir como empresas y como recuperadas?

El cuadro 2 nos muestra la existencia o conservación de las empresas recuperadas en la actualidad, a partir del período de surgimiento. Las empresas nacidas en los distintos períodos (inicial, aluvional y descendente o tardío) en su inmensa mayoría continúan existiendo como recuperadas. El porcentaje fluctúa entre el 75 y el 90% entre los diversos períodos.⁹

⁸ También muestra cierta tendencia a un mayor conocimiento y visión positiva del proceso entre los territorios con mayor experiencia de lucha y organización, así los valores en trabajadores del subterráneos son moderadamente superiores que entre los no docentes. Dicha diferencia se explica por sus respectivas experiencias de lucha previa y organización de los trabajadores en ambos territorios.

⁹ Lamentablemente, carecemos de estadísticas de cierre de empresas capitalistas con características similares para poder realizar un análisis compa-

Cuadro 1

Conocimiento y actitud frente a la recuperación de empresas y actitud frente a la autogestión. Trabajadores no docentes y del subterráneo de la ciudad de Buenos Aires, 2006

	Conoce la recuperación de empresas		Imagen del proceso		Puede funcionar empresa dirigida por trabajadores		Funcionamiento de empresa dirigida por trabajadores	
	No				No			
Trabajadores no docentes N:64	No	12,5			No	14,5		
	Sí	87,5	Positiva	87,5	Sí	85,5	Mejor que con patrón	39,2
			Ni positiva ni negativa	10,7			Igual que con patrón	51,0
			Negativa	1,8			Peor que con patrón	9,8
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	
Trabajadores de subte N:133	No	8,3			No	4,7		
	Sí	91,6	Positiva	95,9	Sí	95,3	Mejor que con patrón	47,8
			Ni positiva ni negativa	4,1			Igual que con patrón	51,3
			Negativa				Peor que con patrón	0,9
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	

Fuente: Encuesta trabajadores de Subterráneos de la Ciudad de Buenos Aires y no docentes de la Universidad de Buenos Aires. Picaso 2006.

rativo No obstante, no parecería ser mayor a la “mortalidad” empresarial del país. Entre 2003 y 2007 el cierre de unidades productivas en el país promedió el 7,2% anual (MTSS, 2007) mientras que nuestro ejercicio exploratorio estimó para las recuperadas una tasa de cierre anual del 4,5% durante ese período.

Cuadro 2
Conservación como recuperada según período de recuperación.
Ciudad de Buenos Aires, 2007

		Períodos de recuperación		
		Antes de 2002	Durante 2002	Después de 2002
Existe como recuperada	Sí	80,0	75,0	90,5
	No	20,0	25,0	9,5
	Total	100	100	100

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

De las empresas que dejan de existir como recuperadas cuatro desaparecen como empresas y tres cambian de forma social. De estas últimas, dos se transforman nuevamente en empresas privadas capitalistas y una pasa a ser estatizada por el gobierno de la Ciudad incorporándose a los socios de la cooperativa como asalariados de planta permanente del Estado local.

En suma, las tesis acerca de la coyunturalidad del proceso y su condición de inviable deben ser cuestionadas en función de los datos. El proceso, aunque con menor intensidad, continúa ampliándose a nuevas unidades productivas y la “mortalidad” de estas nuevas empresas está lejos de mostrar la supuesta imposibilidad. No obstante, podría objetársenos, con justa razón, que estas empresas pueden continuar pero funcionando o derivando prácticamente en formas capitalistas. Por lo tanto, parece correcto preguntarse en qué medida logran funcionar productivamente, cuánto innovan socialmente en dicha tarea y cuál es su carácter social.

LA PRODUCCIÓN: ENTRE LA INVENCION DE LA EMPRESA SOCIAL Y LA MARGINALIDAD DEGRADADA

Mucho se ha afirmado acerca del carácter socioproductivo de estas unidades económicas. Vayamos a dos ejemplos en los cuales se analiza con diferentes valoraciones la recuperación de empresas como una estrategia de supervivencia. Para unos la misma representa la invención de una nueva forma productiva que asume una “función social” basada en una lógica de regulación colectiva (Fernández, 2006). Para otros, su resultante es la conformación de nuevas economías de la pobreza. Las fábricas recuperadas representarían una

forma de marginalidad económica a través de la cual los trabajadores prolongan situaciones de pauperización y precarización laboral, convalidando la pérdida de derechos políticos y sociales (Salvia, 2007).¹⁰

En primer lugar, quisiéramos apartarnos de la afirmación de que el proceso expresa una *lógica de supervivencia*. Como ya señalamos en trabajos precedentes (Rebón, 2007), no se trata de *sobrevivir* de cualquier modo, sino de una forma particular de satisfacer necesidades sociales a partir de la actividad como trabajador, desempeñando un oficio u ocupando un espacio con relación a una localización productiva concreta. En el sentido mentado por los actores, la recuperación aparece como una forma de evitar “vivir de los planes sociales”, del “cartoneo” o del “robo”. No se buscaba sobrevivir a secas, sino reproducir una identidad social aunque para hacerlo debieran transformar el carácter de su relación laboral dejando de ser asalariados (Rebón, 2007). Ahora bien, más allá de este señalamiento acerca de los sentidos atribuidos a la acción ¿alcanzan su reproducción social como trabajadores? ¿Prolongan la situación de precariedad y pobreza a las cuales se vieron empujados por la crisis capitalista?

Cualquier respuesta con pretensiones generalizantes y omnipotentes, como las arriba señaladas, nos conduciría a perder la riqueza del proceso, atribuyendo a los hechos conceptualizaciones que soslayan la heterogeneidad existente.¹¹ Con base en nuestro re-

10 El principal problema metodológico de estos trabajos reside en que a partir de algunas entrevistas efectuadas en un conjunto limitado de empresas, en un único registro temporal, se pretende extraer conclusiones generalizables para el conjunto del proceso en sus distintas etapas. Para una brillante crítica del impresionismo comprensivista véase el prólogo de Jean Piaget a la *Explicación en sociología* (1988).

11 Una de las respuestas de este tipo es el renovado uso de la categoría marginalidad económica. Con ella Salvia (2007) intenta hacer referencia desde situaciones de mendicidad, pasando por redes de prostitución y mercados informales, hasta las empresas recuperadas. Este tipo de generalización pierde la capacidad de desentrañar los distintos procesos existentes y conformar conceptualizaciones específicas que permitan analizarlos. No obstante, también corresponde señalar las dificultades que encontramos para la aplicación del concepto “marginalidad” a la práctica investigativa. Dicho término se refiere a la sobrepoblación “excesiva” para las necesidades del capital y que como tal no tendría los efectos funcionales clásicos del “ejército de reserva” (Nun, Murmis y Marín, 1968). El problema general de este concepto es la dificultad empírica para poner a prueba la hipótesis. Máxime en un momento de integración capitalista en el nivel mundial, cuando muchas de las premisas de la teoría de la dependencia están puestas

levamiento sistemático pudimos configurar una tipología de situaciones diferenciales de funcionamiento entre las quince empresas recuperadas de la ciudad de Buenos Aires que visitamos en 2006. Como resultante conformamos tres agrupamientos con el objeto de explorar analíticamente y descriptivamente el conjunto del universo. El eje ordenador del agrupamiento “nivel de funcionamiento” es en qué medida las cooperativas logran, claro está que con un conjunto de innovaciones, reproducir a los socios como trabajadores estables.

El primer conjunto está compuesto por cuatro empresas, algo menos de un tercio del universo, que no alcanzan una reproducción de modo parcial y precario. Lo dominante aquí son situaciones de vulnerabilidad productiva, en las cuales los retiros son, en la mayoría de los casos, menores que los de la rama, no existe pago de jubilación ni obra social, son empresas estancadas y en algunos casos

en cuestión. En primer lugar, la formación social actual no se restringe a los límites de un estado-nación, cada vez más el planeta en su totalidad es integrado por la expansión capitalista. Hablar de “marginalidad” sería poder delimitar relaciones entre la acumulación capitalista y la fuerza de trabajo, que no tiene ni tendría efectos sobre la expansión capitalista mundial. Recordemos que el ejército de fuerza de trabajo tiene como efecto un disciplinamiento sobre los trabajadores activos y sirve de reservorio para nuevas expansiones. La situación actual nos muestra la dificultad del uso del concepto. Precisamente, la posibilidad permanente de deslocalización productiva o del trabajo virtual pone en competencia directa a diario la población excedente de distintas partes del planeta Tierra. Por otra parte, el comportamiento mismo del mercado de trabajo local nos muestra la dificultad de su uso especulativo. Precisamente, el descenso del desempleo se registró paralelamente al fin del disciplinamiento fabril emergiendo una renovada conflictividad laboral ¿No tenía efecto entonces esa masa de población sobrante? Este descenso se hizo en parte ocupando a población que anteriormente estaba en algunas de las ocupaciones refugio connotadas como “marginales”. De hecho en el momento actual la dinámica del mercado laboral presiona para recuperar parte de la mano de obra más calificada de las fábricas recuperadas, que puede ver mejor sus ingresos individuales ante la distribución más igualitaria en las cooperativas. Obviamente se podría hacer la distinción en relación con las distintas fracciones de capital, y ver en qué medida el impacto es más mediato o directo en su núcleo. Este es un trabajo a realizar no a presuponer, y requiere un diseño metodológico de gran complejidad. Difícil es pensar qué utilidad tiene un concepto para denotar a toda la población no empleada en el sector capitalista más dinámico, a pesar de que algunos de ellos no personifican plenamente fuerza de trabajo en relación con la posesión de los medios de producción y compiten con sectores del capital, tal el caso de muchas empresas recuperadas.

en decrecimiento. Hay importantes niveles de trabajo *à façon* como otra característica que hace a la vulnerabilidad de este grupo.

Un segundo conjunto de empresas, compuesto por casi la mitad del universo (7), alcanzan la reproducción social pero con algunos problemas y vulnerabilidades. Se trata de empresas que han crecido fuertemente en su cantidad de trabajadores. Sus socios logran en su mayoría retiros de bolsillo superiores a la media de la rama. Sin embargo, el aporte a la cobertura social es heterogéneo y varía según cooperativa. En algunas la empresa paga la obra social, aporte impositivo y jubilatorio y en otras queda sujeto a la voluntad individual. La presencia del trabajo *à façon* es baja, pero una parte importante de las empresas muestra dificultades con la tenencia de la unidad productiva, lo cual les provoca cierta vulnerabilidad.

Por último, está el conjunto de empresas restantes (4) que podríamos denominar “reproducción exitosa”. En esta los retiros monetarios son significativamente superiores a la rama en la totalidad de los casos y las cooperativas aportan a la seguridad social.¹² Son empresas en crecimiento, que cuentan con leyes de expropiación definitiva.

En suma, vemos una situación diferenciada en cuanto a la capacidad de realizar la reproducción social como trabajadores estables. La vía bajo la forma cooperativa sólo en una minoría de los casos ha fracasado o encontrado graves problemas, al permitir solo la subsistencia de los trabajadores. En otros casos, esto se alcanza y los trabajadores obtienen ingresos medios para su rama; inclusive en muchos casos los ingresos son mayores, pero persisten en algunos la vulnerabilidad en relación con la empresa en su conjunto o con la seguridad social del colectivo laboral. Por último, en un conjunto de casos pareciera producirse a través de la recuperación, una reproducción social ampliada en la cual los trabajadores incrementan significativamente sus ingresos.

Pero aún en esta heterogeneidad, el enriquecimiento en formación y actividades laborales y políticas, sus mayores niveles de articulación con otras identidades sociales, y centralmente las nuevas formas de libertad en el trabajo, representan mejoras en condiciones de vida que tienden a atravesar toda la experiencia con diferen-

12 La falta de un régimen jubilatorio especial de las cooperativas de trabajo es un obstáculo para mejorar la seguridad social de sus asociados, ya que tienen que aportar como cuentapropistas. Esto encarece, en muchos casos, el aporte y trae aparejado el problema de que muchos de quienes están próximos a jubilarse verán sustancialmente reducidos sus futuros haberes jubilatorios.

tes escalas. Por otra parte, la mayor equidad en la distribución del ingreso, la atenuación o desaparición de diferencias de retribución en el conjunto del colectivo laboral, hace que aquellos trabajadores ocupados en puestos de trabajo menos calificados vean disminuir el riesgo de percibir ingresos por debajo del umbral de la pobreza o de la indigencia.

Señalar por lo tanto que las empresas recuperadas son formas de lucha de los “marginados” para “subsistir” acentuando a partir de los efectos de su acción colectiva su precarización y pauperización, así como el empobrecimiento de su capacidad política es cuanto menos inexacto para la mayoría de las empresas. La recuperación ha sido exitosa en revertir la pauperización¹³, y en menor medida la precarización. Pero además no podemos quedarnos en la apología de la relación salarial. Desobedeciendo las heteronomías clásicas del ámbito fabril han ampliado sus niveles de participación política y social, conformando nuevas libertades en el ámbito de trabajo.

Claro está que estos señalamientos acerca de la capacidad del proceso para lograr la reproducción de ciertas condiciones de vida no resuelve el tema del carácter social de estos emprendimientos. Pese a que no intentamos con este trabajo dilucidarlo, sí nos parece necesario tender algunas líneas que avancen en dicha dirección.

El universo que instrumentaliza la posesión de las unidades productivas está representado por un conjunto de individuos asociados en cooperativas de trabajo. El vínculo entre estas cooperativas y las unidades productivas no representa de forma dominante una relación de propiedad sino de tenencia.¹⁴

Por otra parte, las unidades productivas no son usufructuadas por un conjunto social que trascienda a la unidad productiva sino por un colectivo privado. No obstante, la forma jurídica “coo-

13 En sólo dos empresas la retribución no alcanzaba a superar el costo de una canasta básica total para una familia tipo (dos adultos y dos menores), en dos la retribución media se situaba en este umbral y en el resto lo superaba significativamente.

14 Actualmente existen diferentes situaciones. La mayoría de las empresas, a partir de la ley de expropiación temporal por el Estado de la Ciudad de Buenos Aires, tiene cesiones en comodato de los bienes muebles e intangibles y cesiones transitorias de los inmuebles. Varias de ellas en noviembre de 2004 fueron alcanzadas por una ley que establece la expropiación definitiva de los bienes inmuebles y la venta de los mismos con facilidades a las cooperativas. Sin embargo, dicha ley no ha sido efectivizada aún. Otras alquilan la unidad productiva y algunas todavía se encuentran, parcial o totalmente, en situaciones de tenencia de hecho, no formalizadas legalmente. Sólo una posee la propiedad plena del establecimiento.

perativa de trabajo”, estipulada legalmente para trabajadores que ponen en común su fuerza laboral con el objeto de llevar adelante una empresa, impone límites a la posibilidad de que se transforme en una mera apropiación privada. Por ejemplo, la cooperativa como forma legal establece límites a la enajenación de la empresa y su posterior reparto entre los asociados. Además, todos los asociados tienen, formalmente, el mismo poder de decisión, independientemente del capital suscrito por cada uno.

También, el intercambio que establece esta unidad productiva con la sociedad es predominantemente mercantil. Solamente un tercio de las cooperativas realiza algún emprendimiento social de carácter no mercantil en su establecimiento tales como centros culturales, bachilleratos populares y para adultos, centros de salud, cesión de instalaciones para organizaciones sin fines de lucro, radio comunitaria y donación permanente de servicios y productos para organizaciones sociales. Más allá de estas experiencias predomina ampliamente la producción mercantil. Pero ¿asume esta producción para el mercado un carácter estrictamente capitalista? ¿Es resultante del consumo productivo de fuerza de trabajo asalariada?

Señalemos antes de responder estas preguntas, un hecho central: nos encontramos ante empresas, en su gran mayoría, en pleno crecimiento, que han incorporado de modo significativo fuerza de trabajo. Entre ambos relevamientos el crecimiento neto de la dotación de trabajadores creció en promedio alrededor de un 40% en el conjunto de empresas y si excluimos a las dos empresas que cerraron, un 50%. La tasa de crecimiento de la cantidad de trabajadores en el conjunto registra, según una estimación logarítmica, un valor superior (11,3%) a la tasa de crecimiento (7,3%) del empleo registrado privado por expansiones, contracciones y cierres en el período 2005 y 2006 en el país. Esta tasa supera en todos los años del período interrelevamientos al conjunto de las tasas de crecimiento neto del conjunto del país, aun incorporando la creación de empleo por nuevas empresas.

Al menos una cuarta parte de este crecimiento de la fuerza de trabajo utilizada ha sido efectuada en base a la incorporación dentro del colectivo, de trabajadores que no poseen la condición de socios plenos¹⁵. En 2003, en menos de la mitad de las empresas

15 Como trabajadores no socios contemplamos sólo aquellos trabajadores que se encuentran en esferas que consideramos internas al proceso productivo mismo (producción, comercialización, administración). Excluimos aquí a los trabajadores que realizan trabajos en la cooperativa pero a partir de servicios externos, como abogados, contadores, auditores de seguridad e

(40%) existían trabajadores no socios, en 2006 esta relación se invierte y las empresas que poseen trabajadores no socios pasan a ser la mayoría (66%). Pese al crecimiento de esta categoría laboral lo dominante no es el consumo de fuerza de trabajo asalariada. Sólo el 10% de los trabajadores de las empresas recuperadas no son socios de las cooperativas. La situación es dispar entre las unidades productivas pero excepto en un caso, nunca los no socios alcanzan la mitad de la fuerza de trabajo. Un tercio de cooperativas no tiene presencia de trabajadores no socios, un tercio tiene pero estos no superan al 20% del colectivo laboral y, por último, otro tercio tiene más del 20% de trabajadores no socios.¹⁶

Nos encontramos ante empresas, en su gran mayoría, en ampliación, que han incorporado de modo significativo fuerza de trabajo, y en parte lo hacen de forma asalariada -¿momentáneamente?- o “a prueba”. Pero que preservan un carácter predominantemente no capitalista en tanto el consumo productivo de fuerza de trabajo asalariado no es el principal.

En suma, estas empresas asumen un carácter social híbrido¹⁷, que no puede reducirse a una “función social” como insistentemente se ha señalado. Analizando estas empresas desde la escala de la unidad productiva, representan una forma social con una fuerte impronta igualitaria y democrática, en la cual trabajo y apropiación no se encuentran escindidos, donde la función de dirección es la personificación del trabajo y donde el consumo productivo de fuerza de trabajo asalariado no es su elemento estructurante. Pero analizadas en la escala societal el carácter cambia; representan una forma de apropiación privada. Expresa a un colectivo privado que establece relaciones mercantiles con el resto de la sociedad.¹⁸ Di-

higiene, servicios de reparación de maquinarias e instrumentos de trabajo, etcétera.

16 La incorporación de trabajadores a la empresa como no socios parece asumir variadas formas. Las cooperativas de trabajo legalmente sólo pueden tener asalariados por un período de tiempo. En la actualidad parece demorarse la incorporación de trabajadores a la cooperativa como socios plenos, quedando en general en una situación permanente de contratación irregular.

17 Con el concepto híbrido social se quiere enfatizar que la composición social resultante se conforma con base a elementos de diferente naturaleza o carácter. Nada se pretende afirmar acerca de la “fecundidad” o productividad de dicha composición.

18 Como ya hemos señalado, estos atributos encuentran limitaciones. Ni la cooperativa es plenamente democrática e igualitaria en su interior, ni se relaciona con el exterior meramente como apropiación colectiva-privada.

cho de otro modo, poseen como formas sociales un carácter *social-mercantil*, dado que la apropiación social de la unidad productiva (Wright, 2008) se ve limitado en términos societales por el carácter mercantil de las relaciones que establece dicha unidad con el resto de la sociedad.

Avancemos ahora en desentrañar en qué medida la aparición y desarrollo de los cambios de condición de la categoría laboral configuran y expresan un proceso de *desigualación* -diferenciación jerárquica- en el reparto de los ingresos.

LA DESIGUALACIÓN EMERGENTE

Un análisis de las trayectorias de las formas en que se efectúa la distribución de los ingresos en las empresas puede servirnos como un indicador de las transformaciones emergentes en el proceso de igualación. Para ello, compararemos las formas en las cuales se efectuaba dicha distribución en nuestro primer registro de 2003 con las formas que asume en la actualidad, analizando las formas concretas de distribución de lo producido en el interior del colectivo laboral personificado en las cooperativas de trabajo.

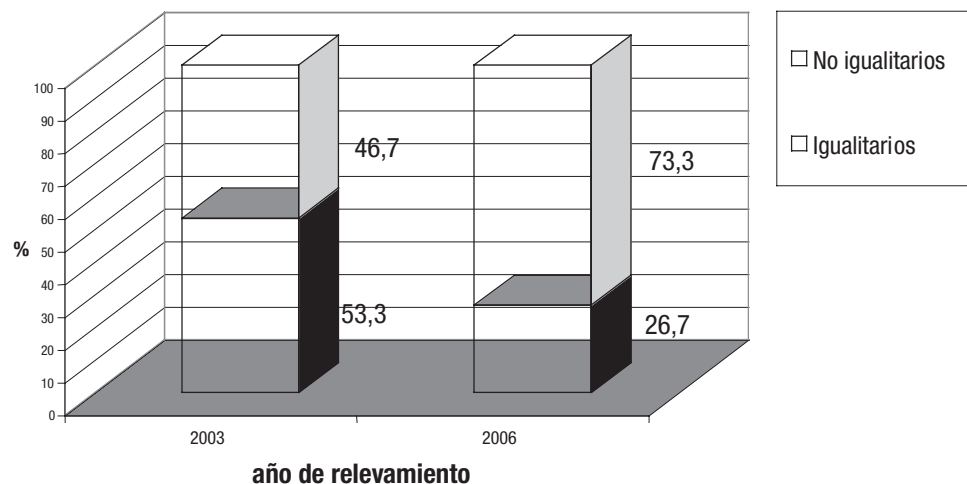
En nuestro primer relevamiento encontrábamos un importante *proceso de igualación* frente a las empresas fallidas en diversas dimensiones. En el caso de la retribución, en algo más de la mitad de las empresas el criterio era igualitaria¹⁹ y en las restantes se distribuía por categoría laboral pero atenuando las diferencias con “topes” de retribución o reducción del número de categorías. Las experiencias de lucha que los trabajadores compartieron desarrollaron procesos de igualación en diversas dimensiones. La modalidad de retiros adquirió un carácter más igualitario en aquellas empresas donde los trabajadores, compartiendo luchas más intensas, configuraron una mayor solidaridad mecánica entre sí (Fajn, 2003; Rebón, 2004 y 2007).

En nuestro reciente relevamiento observamos *una reversión parcial de los procesos de igualación* en el interior de la unidad productiva con respecto a las primeras etapas de la recuperación. En 2006, observamos que en las empresa recuperadas la relación entre retribución igualitaria y desigualitaria se ha modificado. Si antes en poco más de la mayoría de las empresas se retiraba igualitariamente, actualmente en la amplia mayoría se retira en forma desigual.

19 Por retribución entendemos tanto el retiro a cuenta de utilidades de los asociados como el pago a trabajadores no socios.

Gráfico 2

Criterios de retribución en empresas recuperadas según año de relevamiento



N: 15. Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Esta modificación de las formas igualitarias de distribución nos indica, preliminarmente, la existencia o desarrollo de procesos de desigualación en el interior de las unidades productivas²⁰. Este proceso implica la diferenciación jerárquica de retribución en empresas antes igualitarias –en más de la mitad de las empresas que en 2003 se retribuía igualitariamente en la actualidad se retribuye desigualitariamente-. Por el contrario, aquellas cooperativas que retiraban escalonadamente en 2003, no han sufrido mayores modificaciones²¹.

20 Es necesaria aquí una distinción conceptual entre los términos “diferencia” y “desigualdad”. En nuestra perspectiva, el concepto de diferencia implica meramente una distinción nominal, enfatizando de forma denotativa atributos en su comparación, sin centrarse en el carácter de dicha relación. La desigualdad en cambio, implica la existencia de jerarquía entre las categorías de la diferenciación. Nos remite de pleno a la relación entre categorías y cómo dicha relación las connota. Esquemáticamente podemos señalar que mientras la diferencia expresa un carácter nominal y encuentra su opuesto en la semejanza, la desigualdad posee un nivel ordinal y tiene como antónimo la igualdad. A los efectos del presente trabajo utilizaremos el concepto “diferenciación” cuando creamos necesario enfatizar descriptivamente las formas que asume la retribución, y utilizaremos el concepto “desigualación” cuando pretendamos enfatizar el carácter que asume la relación social sobre la base de la diferenciación.

21 Sólo en un caso el criterio diferenciado de retribución muta a igualitario. La particularidad de este caso reside que en 2003 ya contaba con una

Cuadro 3

Criterios de retribución en el año 2006, según criterios en 2003

		Criterios de retribución en 2003	
		Igualitarios	No igualitarios
Criterios de retribución en 2006	Igualitarios	43%	16%
	No igualitarios	57%	84%
	Total	100%	100%

N: 15²²

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

¿En qué medida es la incorporación de trabajadores no socios antes señalada el elemento estructurante de la desigualación? ¿Qué formas asume la desigualación y qué relación tiene con la incorporación de trabajadores sin condición de socio pleno?

La incorporación de trabajadores que no poseen la condición de socio pleno no es la única modalidad de diferenciación en cuanto a la retribución. Junto a la diferenciación entre socios y no socios, encontramos también diferenciación entre los asociados a la cooperativa. En rigor, se hacen presente tres formas de retribución en las cooperativas analizadas.

En primer lugar, en el 40% de las empresas la diferenciación de la retribución en el interior de la cooperativa es entre sus asociados. Estos procesos tienden a basarse en criterios que se encuentran desarrollados en las empresas capitalistas como modalidades de retribución al personal. Entre ellos podemos mencionar la categoría laboral como criterio de asignación desigual de los retiros, no basado en un atributo de la relación laboral de la empresa con el trabajador, sino en la tarea que efectúa el trabajador o su jerarquía ocupacional. En este tipo la desigualación adquiere un carácter

importante antigüedad, habiendo desarrollado por entonces un proceso de diferenciación hacia los no socios, como muchas empresas nacidas en ese período han desarrollado más recientemente. En 2006 esta tendencia se había revertido en el marco de una fuerte crisis interna que reduce drásticamente la cantidad de trabajadores y los ingresos de la cooperativa.

22 Pese al reducido tamaño del universo presentamos las frecuencias porcentuales en tanto facilitan la lectura de las correspondencias.

ter complejo, con base en la división singular del trabajo. La misma puede registrarse mediante diferentes dimensiones, como calificación de la tarea, complejidad instrumental, carácter de lo producido o la jerarquía ocupacional. Sin embargo, debemos recalcar que este tipo de retribución adquiere en estas unidades productivas una forma más atenuada que en una empresa capitalista. Esta moderación se logra a partir de la fijación de topes o diferencias máximas entre las diversas escalas y categorías.

En segundo lugar, en un tercio de las empresas la distribución de los retiros se realiza de forma diferencial entre socios y no socios, es decir casos en donde el retiro es igualitario ente los primeros pero desigual respecto de los segundos, cuya retribución es a su vez, menor²³. Aquí, es sólo la condición o no de ser asociado, el criterio que discrimina el retiro que se obtiene. Desde la perspectiva del retiro, no encontramos escalas, sino que el colectivo laboral se encuentra dividido en dos subgrupos, los socios y los no socios. El retiro es diferencial sólo en base a ese criterio que atraviesa transversalmente al colectivo laboral y la estructura organizativa. La clave de la desigualación se basa en un atributo de la relación laboral del trabajador con la empresa independientemente de la tarea que efectúa.

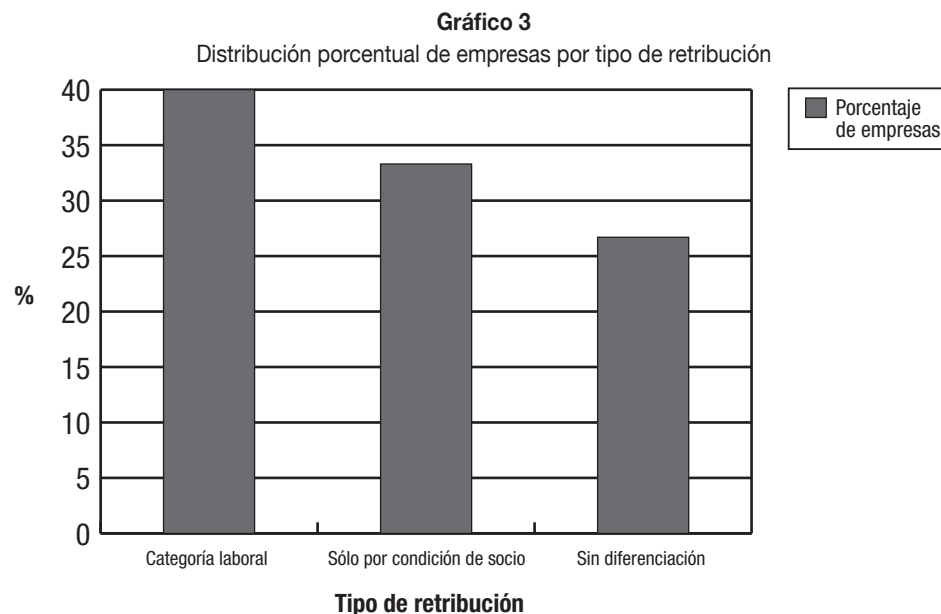
Por último, están aquellas empresas que conservan un criterio de retribución tendiente a la igualación: sólo en un cuarto de las empresas el reparto tiende a ser igualitario; en algunas dicho reparto se corrige por criterios equitativos dando lugar a otras formas como el pago por horas o la existencia de un plus por hijo.

En suma, la desigualación predomina como criterio de retribución; categoría laboral o pertenencia a la cooperativa son sus formas. Ahora bien, la desigualación por condición de socio: ¿es el criterio en aquellas empresas en las cuales la presencia de “contratados” es marginal, o al contrario, donde esta es una división más sustantiva en el interior del colectivo laboral?

Encontramos tres situaciones claramente diferenciadas: por una parte, las unidades productivas sin trabajadores no socios expresan una situación de igualación; por otra, aquellas que incorporan otras formas contractuales de fuerza de trabajo pero de modo marginal, tienden a desarrollar procesos de desigualación endógenos a la propia cooperativa. Por último, entre aquellas que más incorporan bajo otras formas fuerza de trabajo, se desenvuelve una

23 Es necesario apuntar aquí que no estamos haciendo referencia a la intensidad que adquiere este tipo de diferenciación, la cual es heterogénea y varía según cada empresa, sino solamente a los tipos de diferenciación sobre la base de los criterios subyacentes.

desigualación exógena a la cooperativa. Combinan en la misma proporción la igualación y la desigualación, iguales entre sí pero no para con terceros. Recordemos que la condición de socio es sustantiva en las cooperativas de trabajo, la cual otorga, al menos formalmente a quien la posea, un poder de decisión igual al resto de los asociados, independientemente del capital suscripto.



Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Cuadro 4
Tipo de desigualación según proporción de trabajadores no socios de la empresa en el año 2006

		Proporción de trabajadores no socios en la empresa		
		No tiene	hasta 20%	mas del 20%
Tipo de desigualación	Sin desigualación	80%		
	Por categoría laboral	20%	83%	
	Por condición de socio		17%	100%
	Total	100%	100%	100%

N: 15

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Esta convivencia en tensión entre igualación y desigualación parece estar expresando un criterio corporativo: la igualación en el interior de la cooperativa entre un grupo de trabajadores, pero al mismo tiempo, el establecimiento de una jerarquía para con otros trabajadores. En suma un igualitarismo de grupo que coexiste con la aceptación de la explotación de terceros. En este caso, la tendencia al carácter privado colectivo, antes reseñada, se contraponen al carácter social, asumiendo bajo una forma cooperativa un carácter corporativo. Para aquellos que se incorporan a la empresa, los obstáculos al acceso a la cooperativa, entrañan también las condiciones de la diferenciación.

Cuadro 5
Tipo de desigualación según nivel de funcionamiento en el año 2006

		Nivel de funcionamiento		
		Bajo	Medio	Alto
Tipo de Desigualación	Sin desigualación	75%	14%	
	Por categoría laboral		57%	50%
	Sólo por condición de socio	25%	29%	50%
	Total	100%	100%	100%

N: 15

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Ahora bien, más allá de dicha desigualación, ¿qué situaciones productivas nutren las distintas formas de retribución?

Aquellas empresas con más bajos “niveles de funcionamiento”²⁴ se concentran en la ausencia de la desigualación. En cambio las intermedias, se concentran en la categoría laboral. Por último, las que poseen altos niveles se dividen entre el criterio de la categoría laboral y de la condición por socio. Igualación y funcionamiento guardan una relación inversa: cuando hay mal funcionamiento, es decir *poco para repartir*, predomina el principio de la igualación. El mejor funcionamiento implica mayor diferenciación jerárquica

24 El nivel de funcionamiento de las empresas fue construido en base a tres dimensiones: estabilidad, producción y remuneración. Estas dimensiones incluyen indicadores como: responsabilidad sobre las cargas sociales, jubilación, obra social y seguro de accidentes; cantidad de horas trabaja-

endógena o exógena. Pero ¿cuál es el elemento que estructura cada una de las formas de desigualación?

Cuadro 6
Tipo de desigualación según intensidad del conflicto

		Intensidad del Conflicto	
		Baja Conflictividad	Alta Conflictividad
Tipo de desigualación	Por categoría laboral	63%	14%
	Sólo por condición de socio	12%	57%
	Sin desigualación	25%	29%
	Total	100%	100%

N: 15

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Las historias sociales de los procesos tienden a ordenar su carácter social. En el anterior relevamiento encontramos que el nivel de conflictividad en la lucha por la tenencia de la unidad productiva determinaba la diferenciación (Rebón, 2004 y 2008). En aquellos años los niveles de baja conflictividad daban lugar a empresas con mayores grados de desigualdad y aquellos más intensos, a empresas con criterios más igualitarios.

Analizar el proceso en este punto temporal, nos permite observar los distintos caminos que asume la desigualación. Aquellas empresas cuyo origen remite a situaciones de baja conflictividad, mantienen hoy diferenciación por categoría laboral. En cambio, aquellas que anteriormente en situaciones de intenso conflicto, conformaron altos niveles de igualación, hoy presentan su propio camino a la desigualación. El alto conflicto no conforma, una vez pasada

das, cantidad de trabajadores, grado de utilización de capacidad instalada, grado de diversificación, principales problemas productivos identificados en cada empresa; la comparación de la remuneración de cada empresa en relación con el promedio de remuneración de la rama a la que pertenece, pago de aguinaldos. A partir de la ponderación de las combinatorias de estos elementos se construyó una variable tricotómica con las categorías: bajo, medio y alto nivel de éxito en función de la reproducción de la condición de vida para los socios de las cooperativas.

la primera etapa de lucha, resistencia y funcionamiento precario, un carácter social igualitario. Parece conformar una embrionaria corporación que excluye, al menos temporalmente, a los nuevos²⁵. Así paradójicamente, la autonomización e igualación inicial es seguida por un embrionario proceso de desigualación y dominación hacia otros trabajadores. La solidaridad construida al calor de la lucha, parece asumir un carácter mecánico, fragmentando y diferenciando al colectivo laboral, configurando potenciales antagonismos en el interior de la fuerza de trabajo. La mayor intensidad de la lucha no construye necesariamente, a diferencia de lo que señalan algunos ensayos, mejores condiciones para sostener dispositivos autogestivos.²⁶ En cambio, modela la forma social que asume el espacio donde la “autogestión” de unos puede excluir y subordinar a otros en condiciones desfavorables. Así, paradójicamente, que las cooperativas puedan ser exitosas para los socios en cuanto a la reversión de procesos de pauperización y precarización, no necesariamente conduce a que esta situación se transfiera a los nuevos trabajadores que se integren a la empresa.

LOS DESAFÍOS EMERGENTES

Muchas de las afirmaciones que hemos discutido y relativizado en este trabajo no deben ser plenamente descartadas, ya que expresan y enfatizan verdades parciales aunque lamentablemente lo hagan a expensas de la totalidad concreta del proceso en sus múltiples determinaciones. Las tensiones a las cuales se ve sometida una unidad productiva como las recuperadas en un contexto de hegemonía capitalista, la prolongación -en ocasiones y para ciertas personificaciones- de situaciones de pauperización y precarización, o la socialización de algunos aspectos de las unidades productivas; son verdades parciales que solo cobran valor cuando en función de la investigación reconstruimos la totalidad del proceso. Es sólo en este punto cuando alcanzamos a delinear la complejidad contradictoria de la realidad.

²⁵ En nuestra investigación precedente habíamos señalado el predominio de distintas formas del corporativismo en la reflexión y acción de los trabajadores ¿En qué medida este criterio de distribución no redefine y reelabora el corporativismo obrero clásico (Marín, 2007) ante las nuevas condiciones? Creemos que aquí se abre una interesante línea para seguir investigando.

²⁶ “Las fábricas que tuvieron mayores enfrentamientos para poder instalar su autogestión han creado mejores condiciones para el sostenimiento de sus dispositivos autogestivos” (Fernández, 2006: p.31).

Como hemos señalado, pese al cambio de su marco estructurante, el proceso continúa su desarrollo. Se desenvuelve en su forma de reproducción simple, continuando en aquellas empresas que comenzaron años atrás su recuperación en manos de los trabajadores, como en su forma ampliada, y abarcando nuevas recuperaciones.

En relación con aquellas empresas surgidas en la etapa aluvional del ciclo de recuperaciones, se delinean diferentes trayectorias de unidades productivas con heterogéneos resultados para alcanzar la reproducción de las condiciones de vida de los trabajadores. En este camino, tienden a desarrollar un proceso de desigualación en el criterio de retribución. La igualación como criterio tiende a disminuir y casi a reducirse a aquellas empresas que encuentran mayores problemas de funcionamiento y que por tanto carecen de excedentes para distribuir. Por el contrario, aquellas que alcanzan mejores niveles tienden a la desigualación. La misma asume dos formas: la diferenciación por categoría laboral y por condición de socios. La primera corresponde a conflictos de baja intensidad en su origen, y en su mayoría nunca lograron desestructurar plenamente los criterios de retribución heredados de la empresa capitalista fallida. Por el contrario, la segunda expresa aquellos conflictos que originariamente tuvieron alta intensidad, igualando a sus protagonistas, pero cuya expansión implicó un proceso de desigualación hacia los trabajadores excluidos de la cooperativa ¿En qué medida es la desigualación la que permite su expansión? ¿Cómo se expresa este proceso en otras dimensiones? ¿Cuál es entonces el carácter socioproductivo al que tienden las unidades productivas? ¿En qué medida el carácter social-mercantil puede redefinirse a partir de nuevos procesos de hibridación social? Precisamente, empiezan a aparecer tensiones en este carácter social-mercantil a partir del desarrollo de las desigualdades en el interior de la cooperativa, pero sobre todo en el desarrollo del consumo de fuerza de trabajo asalariada. Emerge así una tensión entre los espacios de igualación no organizados en su interior por el criterio de propiedad -la cooperativa- y los trabajadores que pasan a incorporarse como asalariados. Estas tensiones preanuncian la emergencia, en algunos casos, de formas social-capitalistas, en las cuales el carácter de apropiación social coexiste con el capitalista.

En la primera parte, señalábamos que la reproducción ampliada del proceso en la actualidad, se nutre de su instalación en el repertorio de otros trabajadores, quienes valoran positivamente la experiencia ¿En qué medida el desarrollo futuro de los procesos de desigualación será compatible con dicha valoración? ¿Preservar la empresa presupondrá necesariamente la profundización de la des-

igualdad? ¿Tenderá a ser la normalización capitalista de la experiencia la alternativa para su continuidad productiva? ¿Qué otras formas sociales podrán configurarse? El desempleo como padecimiento social para la fuerza de trabajo es un elemento intrínseco del régimen del capital. De la respuesta al conjunto de preguntas esbozadas dependerá, en buena medida, que nuevos trabajadores avalen en el futuro la recuperación de empresas como una forma de enfrentar y resistir este padecimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Alemann, Juan 2004 “Análisis económico. Las nuevas empresas autogestionadas” en *La Razón* (Buenos Aires)
- Durkheim, Emile 1997 *La división del trabajo social* (México DF: Colofón S.A.).
- Fajn, Gabriel y Rebón, Julián 2005 “El taller ¿sin cronómetro? Apuntes acerca de las empresas recuperadas” en *Herramienta* (Buenos Aires) N° 28.
- Fajn, Gabriel et al. 2003 *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad* (Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación).
- Fernández, Ana; Imaz, Xabier y Caloway, Cecilia. 2006 “La invención de las fábricas sin patrón” en A. Fernández (comp.) *Política y Subjetividad* (Buenos Aires: Tinta limón).
- Kleidermacher, Arnoldo et al. 2003 “Empresas tomadas: un salto al vacío” en *La gaceta de Económicas*, (Buenos Aires) 29 de junio.
- Marín, Juan Carlos. 1981 La noción de “polaridad” en los procesos de formación y realización de poder (Buenos Aires: CICSO) Serie Teoría N° 8.
- Marín, Juan Carlos. 2007 *El ocaso de una ilusión. Chile 1967-1973*. (Buenos Aires: Colectivo Ediciones- Ediciones PICASO-INEDH).
- Martínez, Josefina. 2002 “Fábricas ocupadas y gestión obrera directa. Apuntes para una reflexión histórica y teórica”, en *Lucha de clases* (Buenos Aires) N° 1.
- Marx, Karl. 1998 *El Capital*. (México DF: Ed. Siglo XXI).
- Nun, José; Marín, Juan Carlos y Murmis Miguel 1968 *La marginalidad en América Latina: Informe preliminar* (Buenos Aires: CIS) Documento de trabajo N° 35.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social 2007 Dinámica del Empleo y Rotación de Empresas <http://www.trabajo.gov.ar>.

- Piaget, Jean 1988 *La explicación en sociología* (Barcelona: Planeta – Agostini).
- Rebón Julián 2004 *Desobedeciendo al desempleo. La experiencia de las empresas recuperadas*. (Buenos Aires: Ediciones. Picaso – La Rosa Blindada).
- Rebón, Julián 2007 *La empresa de la autonomía. Trabajadores recuperando la producción*. (Buenos Aires: Colectivo Ediciones – Ediciones Picaso).
- Saavedra, Laura et al. 2007 “Empresas recuperadas. Condiciones de existencia materiales y simbólicas de sus trabajadores y tendencias posibles” en Salvia, Agustín y Chavez Molina, Eduardo (Comps.) *Sombras de una marginalidad fragmentada* (Buenos Aires: Miño y Dávila).
- Salvia, Agustín 2007 “Consideraciones sobre la transición a la modernidad, la exclusión social y la marginalidad económica. Un campo abierto a la investigación social y al debate político” en Salvia, Agustín y Chavez Molina, Eduardo (Comps) *Sombras de una marginalidad fragmentada* (Buenos Aires: Miño y Dávila).

RICARDO M. DONAIRE*

**SOBRE LA PROLETARIZACIÓN DE LOS
TRABAJADORES INTELECTUALES.
UN EJERCICIO COMPARATIVO A PARTIR DEL
CASO DE LOS DOCENTES EN ARGENTINA****

INTRODUCCIÓN

Una de las características propias de las sociedades capitalistas modernas es la alta proporción de población que ejerce funciones intelectuales bajo relaciones salariales¹. La estructura social argentina se caracteriza precisamente por dicha situación. Si tomamos como

* Becario del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de la Argentina (CONICET), con asiento en el Instituto de Investigaciones Pedagógicas Marina Vilte (IIPMV). Investigador del Programa de Investigaciones sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina (PIMSA).

** Este trabajo forma parte del proyecto de tesis doctoral presentado en el Doctorado en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, bajo el título "La condición social de los docentes en la actualidad: una aproximación al caso de los docentes de la Ciudad de Buenos Aires".

1 Funciones intelectuales en un sentido amplio como el definido por Gramsci (1986: 356), es decir, "categorías especializadas formadas históricamente para el ejercicio de la función intelectual". En este sentido, la distinción entre trabajo intelectual y no intelectual no remite al contenido del proceso de trabajo realizado sino a su función en la sociedad: "todos los hombres son intelectuales, podría decirse por lo tanto; pero no todos los hombres tienen en la sociedad la función de intelectuales (de igual modo, porque puede darse que cualquiera en cualquier momento se fría dos hue-

aproximación a este grupo la población clasificada censalmente como profesionales y técnicos², en 2001 cuatro de cada cinco (78%) estaban inmersos en relaciones salariales.

Aunque esta proporción parece haberse mantenido constante en los últimos veinte años, la aparición de fenómenos tales como el aumento de la población formada para ejercer determinadas tareas pero que se ve obligada a emplearse en trabajos que no requieren la formación pertinente, cuando no resulta la desocupación y/o a la emigración, han planteado una serie de interrogantes³.

Dado que tradicionalmente los estudios sobre la estructura social argentina han ubicado a los grupos que cumplen funciones intelectuales, según la perspectiva teórica, como parte de la pequeña burguesía o de las clases medias⁴, los fenómenos señalados ¿estarían indicando un cambio en la posición social que ocupan estos grupos en la estructura social? De ser así, ¿en qué sentido se estaría dando dicho cambio? ¿se trataría de un proceso de pauperización,

vos o se remiende un desgarrón del abrigo, no se dirá que todos son cocineros y sastres)” (Gramsci, 1986: 355/6). Se trata entonces no de una distinción meramente relativa a la división técnica del trabajo sino a la división social del trabajo.

2 Según las definiciones utilizadas en la estadística oficial (DEC, 1998), la población ocupada se clasifica según el nivel de calificación de la tarea que realiza en las siguientes categorías: profesional, técnica, operativa o no calificada. Según esta clasificación, lo que distingue principalmente a las tareas de calificación profesional y técnica de las restantes es que requieren de conocimientos teóricos para su realización: en el caso de la calificación profesional se trata fundamentalmente de conocimientos teóricos de orden general y específico, mientras que en las ocupaciones de calificación técnica se trata exclusivamente de conocimientos teóricos de índole específica (acompañados en algunos casos de ciertas habilidades manuales). Si bien la presentación de la información censal y estadística disponible según estas categorías impone una limitación metodológica, consideramos que, dentro de dichas restricciones, el conjunto de los grupos delimitados como “profesionales” y “técnicos” resulta el más aproximado a la categoría de “intelectuales”. Considerando que la división social del trabajo se asienta en la división técnica, la aproximación utilizada permite en términos generales identificar a aquella porción de la sociedad a la cual se asigna la función social intelectual.

3 Una aproximación a estos fenómenos puede encontrarse en Donaire (2004).

4 Podemos encontrar que se los ha caracterizado como parte de la clase media (Germani, 1987 y Toraado, 1994) o de la pequeña burguesía acomodada (Iñigo y Podestá, 1985). En este último caso se señala que forman parte de grupos que se encuentran “en proceso de proletarización”.

por el cual seguirían formando parte de la pequeña burguesía aunque ahora formando parte de sus capas más pobres, o más bien, se trataría de un proceso de proletarización por el cual estarían pasando a ser asimilados por la clase obrera?⁵

Para avanzar en una respuesta a estas preguntas hemos decidido centrar nuestra atención en el estudio de uno de los grupos intelectuales que más peso tienen en la estructura social, que más ha crecido numéricamente en las últimas décadas y que se encuentra sujeto en mayor proporción a las relaciones salariales. Este grupo es el de los docentes.

Los docentes aparecen clasificados censalmente como trabajadores de la educación. La estadística oficial considera que los maestros y profesores de los niveles de educación inicial, primario, secundario y terciario y los de la educación no formal realizan tareas de calificación técnica. En cambio, los profesores y auxiliares universitarios y de conservatorio se consideran dentro de las ocupaciones de calificación profesional. La mayor parte (95%) de la población cuya ocupación principal es la docencia forman parte del primer grupo.

En esta aproximación, dos de cada cinco (39%) intelectuales asalariados son docentes, proporción que se eleva al 48% si consideramos solamente a la población asalariada clasificada como técnica. Por otra parte, ningún otro grupo alcanza un peso tan elevado. Los docentes representan el doble del grupo de intelectuales que le sigue en número, el de los dedicados a la gestión administrativa, jurídica, contable y financiera (integrado por abogados, escribanos, contadores, administradores de empresas, etc. entre los profesionales; y por peritos, auxiliares y técnicos jurídicos, administrativos y contables, etc. entre los técnicos), y representan dos veces y media al tercer grupo en número, el de la salud (médicos, odontólogos, psicólogos, veterinarios, etc. entre los profesionales; y enfermeros, técnicos de laboratorio, instrumentistas, anestesistas, etc. entre los técnicos).

5 Estas preguntas se inscriben en un sistema de problemas relacionado no con el ámbito de los procesos y mercados de trabajo y su organización, problemática clásica de la sociología del trabajo y de las profesiones, sino con los estudios relativos a la estructura social, en tanto movimiento de la estructura económica de la sociedad en su conjunto y, más específicamente, de los procesos de composición y descomposición de relaciones sociales objetivas que constituyen a determinadas masas de población materialmente parte de determinadas clases sociales.

Cuadro 1
Asalariados en ocupaciones de calificación profesional
y técnica (no directivas/gerenciales).
Total del país, 2001

Grupo de ocupación	Profesionales asalariados		Técnicos asalariados		Total	
	N	%	N	%	N	%
De la educación	29.787	8,5	613.361	47,9	643.148	39,4
De la gestión administrativa, jurídica, contable y financiera	91.360	26,0	226.282	17,7	317.642	19,5
De la salud y la sanidad	103.693	29,5	151.528	11,8	255.221	15,6
De la comercialización	7.378	2,1	63.012	4,9	70.390	4,3
De la producción industrial y artesanal	7.042	2,0	36.915	2,9	43.957	2,7
De la construcción y de la infraestructura	11.658	3,3	30.764	2,4	42.422	2,6
De la producción de software	19.253	5,5	14.449	1,1	33.702	2,1
De la investigación científica	21.566	6,1	5.984	0,5	27.550	1,7
De la instalación y mantenimiento de maquinaria, equipos y sistemas	1.554	0,4	24.669	1,9	26.223	1,6
Resto	58.500	16,6	112.525	8,8	171.025	10,5
Total	351.791	100,0	1.279.489	100,0	1.631.280	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Nacional de Población 2001.

Respecto de la evolución histórica reciente del grupo de los docentes, según nuestras estimaciones⁶, utilizando como fuente los censos de población, los docentes asalariados eran menos de 220 mil en 1947, hacia 1980 pasan a aproximadamente 340 mil, para superar los 600 mil en 2001. Por lo menos, desde 1980 en adelante, la proporción de asalariados sobre el total de personas que ejercen la docencia como ocupación principal es mayor al 90%, solo una minoría se dedica exclusivamente a la docencia en forma privada independiente.

Sin embargo, la masificación y la asalarización son presupuestos necesarios pero no suficientes para un proceso de proletarianización⁷. Aunque la estandarización de la fuerza de trabajo presupo-

6 Un tratamiento más extenso puede encontrarse en Donaire (2005).

ne la masificación del trabajo asalariado⁸, en las sociedades donde el capitalismo está desarrollado el salario se generaliza como forma, pero esto no significa necesariamente que su contenido sea la compra-venta de fuerza de trabajo⁹. El salario puede estar, por lo tanto, encubriendo la venta de un servicio en forma continua a un mismo comprador. Y, aunque esto ya exprese un grado de subordinación formal del trabajo al capital¹⁰, lo cierto es que se trata de un grado muy bajo.

¿Qué indicadores nos podrían estar señalando para estos casos la existencia de venta de fuerza de trabajo, y por ende, de un proceso de proletarianización en pleno desarrollo?

Una primera corriente teórica ha tomado como indicador la tendencia a la “descalificación” en el proceso de trabajo¹¹. Según esta tesis, la introducción y desarrollo de la división del trabajo en el proceso de trabajo produciría una tendencia a la descalificación del

7 El concepto de “asalarización” debe ser entendido en el sentido amplio de enlazamiento en las relaciones asalariadas propias del capitalismo, más allá de la expresión jurídico-formal que dichas relaciones asuman. En las últimas décadas se ha difundido en las ciencias sociales la concepción que, por el contrario, tiende a identificar la condición de “asalariado” exclusivamente con la inserción en relaciones salariales comúnmente denominadas “formales”, definidas principalmente a partir de su comprensión dentro de la normativa legal que regula las relaciones laborales. Desde este sentido estrecho, los procesos de “informalización” y “precarización” del “mercado de trabajo” se contrapondrían a la asalarización. Sin embargo, desde sus orígenes, la regulación legal no ha sido una característica inherente a las relaciones salariales propias del capitalismo. Resultado de esta situación es que, buena parte de los asalariados puedan llegar a desarrollar su trabajo en condiciones legales tales que incluso se presenten formalmente como si fueran trabajadores independientes. En el sentido amplio del concepto utilizado en este trabajo, esta situación jurídica no contradice la condición de asalariado, más bien expresa una forma particular y concreta que asume dicha relación.

8 Más aún cuando esta se dé bajo la forma de la cooperación (como ocurre en los establecimientos escolares) puesto que permite la constitución de una jornada de “trabajo social medio” (Marx, 1986: 260).

9 El ejemplo más común es el de los directivos superiores de empresas que bajo la forma del salario reciben parte del excedente producido por los trabajadores.

10 Marx (1997: 55).

11 El planteo original de esta tesis aplicada en general al “trabajo mental” se encuentra desarrollada en Braverman (1987). Entre los autores que la han aplicado específicamente al trabajo docente se encuentran Apple (1989, 1994) y Lawn y Ozga (1988).

trabajador, y por ende, a la proletarización. Bajo tal supuesto, esta corriente ha avanzado en la investigación de procesos tales como la “racionalización” y “burocratización” del trabajo docente. Sin embargo, a pesar de que estos procesos pueden significar un avance en el grado de subordinación formal del trabajo docente al capital, no se observa que la división del trabajo introduzca entre los docentes una parcelación de las tareas que tienda a convertirlos (aún embrionariamente) en trabajadores especializados. No parece existir un cambio real en el contenido del proceso de trabajo en el sentido de una efectiva “descomposición del oficio”, esto es, una parcelación de tareas que destruya la enseñanza como “oficio” propio del docente¹².

En parte, esto es lo que ha llevado a una segunda corriente teórica a afirmar que el “trabajo mental” ha estado sometido no tanto a una “proletarización técnica”, sino más bien a una “proletarización ideológica”¹³. Esta proletarización se expresaría por medio de una “desensibilización” y “cooptación” ideológica de los profesionales por parte del capital y del estado capitalista. Sin embargo, estos procesos parecen más bien señalar una profundización de las funciones que clásicamente se han considerado como propias de los intelectuales, más que un cambio en su posición social¹⁴.

¿Qué indicadores nos permiten observar entonces un cambio en la posición social de un grupo de trabajadores como los docentes, que cumplen funciones intelectuales pero entre quienes sólo se

12 Utilizamos aquí la noción de “descomposición del oficio” en el sentido de Marx (1986: Cap. XII). No debe confundirse esta noción de “descomposición” con el proceso de empobrecimiento de los docentes observado por distintos investigadores. Este último refiere a la reproducción de un determinado grupo en condiciones cada vez peores, mientras que el primero hace a la descomposición del oficio que ejercen en las diversas operaciones parciales que lo integran.

13 Esta tesis propuesta para el estudio de los profesionales asalariados por Derber (1982), fue aplicada posteriormente al caso de los docentes por Jiménez Jaen (1988) y Contreras (1997), entre otros.

14 Noción que aparece sintetizada por Gramsci (1986) en su definición de los intelectuales como “funcionarios de las superestructuras ideológicas”. Por otra parte no debe olvidarse que, como señala también Gramsci (1999), la función representada en la producción social es sólo una de las dimensiones que constituyen a los grupos sociales fundamentales en la estructura social. Esta dimensión debe ser completada precisamente con la que se refiere a la posición respecto de la propiedad o no de las condiciones de existencia. Por otra parte, habría que analizar hasta qué punto la referencia de estos autores a la “proletarización ideológica” no parte de adjudicar un carácter supuestamente independiente y no sumiso al trabajo intelectual.

observa un desarrollo de la subordinación formal y de las formas de la cooperación capitalista sin que aparezca aún desarrollado un proceso de “descomposición del oficio”?

Clásicamente se ha descrito la tendencia a la transformación de la posición social de quienes ejercen funciones y actividades profesionales o intelectuales por medio de dos procesos:

- por un lado, la directa transformación de estas funciones en trabajos asalariados “por diferente que pueda ser su contenido o su pago” y su caída bajo la órbita de las leyes que regulan el precio del trabajo asalariado¹⁵. Como sabemos, estas leyes consisten en, por un lado, la determinación del valor de la fuerza de trabajo a partir del valor de los medios de vida necesarios para su reproducción (que incluye su grado de calificación), y por otro, la oscilación de su precio dentro de los límites impuestos por la existencia de una superpoblación relativa para las necesidades inmediatas del capital,
- por otro, la erosión de la educación como privilegio de los intelectuales debido a la extensión de la educación popular y el consecuente y progresivo acceso a la educación elemental pero también a la educación superior y a la categoría de intelectual, de capas de la masa del pueblo antes excluidas y habituadas a modos peores de vida¹⁶.

El primero de estos procesos refiere a la tendencia a la proletarización de esa masa de población, en tanto tendencialmente quedaría regulada por las leyes del trabajo asalariado, mientras que el segundo parece referir más bien a la tendencia a la pauperización, en tanto categorías sociales cuyas condiciones de vida las asimilaban a las capas acomodadas de la pequeña burguesía, pasarían tendencialmente a compartir condiciones de vida relativamente similares a las de las capas y fracciones que constituyen la masa del pueblo.

Ambos fenómenos parecen encontrarse relacionados, puesto que la tendencia a la extensión del acceso a la educación de mayores cantidades de población posibilita tanto la formación de una masa

15 Marx (1997: 81).

16 Kautsky (1966: 166-174) y Marx y Engels (1993: 385). Utilizamos aquí la expresión “masa del pueblo” en el sentido de lo que clásicamente se ha denominado como “masa trabajadora y explotada”, conjunto constituido por quienes, sean o no propietarios de sus condiciones de existencia, es decir sean proletarios o pequeños propietarios, reproducen su vida por su propio trabajo y son explotados o expropiados por diversos mecanismos.

instruida que puede en ocasiones exceder la demanda de empleo según la necesidades inmediatas de la producción¹⁷, como el acceso a la instrucción superior de nuevas capas hasta entonces excluidas de esa posibilidad (principalmente, la pequeña burguesía pobre y las capas más acomodadas del proletariado).

Particularmente en la Argentina estas transformaciones se manifiestan en parte en la progresiva ampliación del acceso de grandes cantidades de población al sistema educativo (especialmente a los niveles medio y superior), el cual históricamente había tenido un carácter restringido. Considérese que se ha estimado que hacia 1914 sólo un 3% de la población entre 13 y 18 años se encontraba escolarizada en la educación media, pasando esa proporción al 10% aproximadamente en 1943 y al 23% en 1960¹⁸. Para el año 2001 esa proporción puede calcularse en alrededor del 64%. En el mismo sentido, mientras que en 1960 sólo el 5,7% de la población mayor de 14 años había alcanzado el nivel medio completo y sólo el 1,4% había completado el nivel superior; en 2001 ambas proporciones se elevan al 24,5% y 8,7% respectivamente¹⁹.

¿Cómo se manifiestan estos procesos para el caso específico de los docentes?

En términos históricos, por lo menos hasta comienzos del siglo XX no parece haber existido situaciones de exceso de personal formado para la docencia. La referencia a la falta de docentes, principalmente debido al abandono de la profesión por causa de los bajos salarios respecto de otras ocupaciones aparece tanto a comienzo del siglo XIX (Solari, 1981), en la década de 1820 (Newland, 1991 y 1992) e incluso hacia fines del siglo XIX, cuando aún durante el proceso de creación de escuelas normales a partir de 1870, no se llegaba a producir maestros diplomados suficientes para atender el crecimiento de la matrícula (Tedesco, 2003 y Alliaud, 1992).

Hacia comienzos del siglo XX aparecen las primeras referencias a egresados de escuelas normales que no podían ser absorbidos por la escuela primaria: en 1915, ascendían a unos 3.800, que representaban un 40% del total de normalistas (Gandulfo, 1991). Hacia 1923 los maestros normales aspirantes a puestos eran 4.700 (Puiggros, 1992). Por esa época existía una agrupación de "Maestros Sin Puesto" de Capital Federal que denunciaba seis mil docentes sin puesto en 1923 y quince mil en 1930 (Ascolani, 1999). Similar

17 Necesidades que no responden a la demanda social de educación, salud u otros servicios producidos por los intelectuales, sino determinadas por la forma capitalista que asume la producción social.

18 Wiñar (1974).

19 Iñigo (2004).

situación se producía con los profesores secundarios diplomados en institutos y profesorado universitarios. En 1929 el Centro de Profesores Diplomados denunciaba que sólo una cuarta parte de los dos mil docentes diplomados se encontraban ocupando cargos docentes (Pinkasz, 1992). En 1939 el Comité de Maestros Sin Puesto denuncia unos catorce mil maestros en esa situación (Nacimiento, 1985). Según Octavio Bunge (1987), el número de maestros sin ocupación había crecido entre 1914 y 1939 de 25 mil a 40 mil.

Durante la década de 1940 se toman medidas para "la disminución del proletariado de maestros y profesionales de distintos órdenes"²⁰: especialmente, restricciones en el ingreso al magisterio y reducción de cursos y establecimientos de enseñanza. Algunas de estas medidas quedaron sin efecto en la década siguiente (Gvirtz, 1991 y Tedesco, 2003).

No hemos encontrado referencias a situaciones semejantes durante la segunda parte del siglo XX, sin embargo R. Nacimiento (1985) señala que uno de los argumentos para la supresión de las escuelas normales (de nivel medio) y su reemplazo por institutos de profesorado (de nivel superior) fue el excesivo número de graduados en relación con la demanda. Volvemos a encontrar referencias al respecto a finales del siglo XX. Según C. Diríe e I. Oiberman (2001), en 1998 la tasa de desocupación entre los egresados del nivel superior no universitario de formación docente alcanzaba el 6% (un 9% entre los jóvenes de entre 20 y 29 años). Si bien esta tasa era menor a la correspondiente al conjunto de la población activa (13,2%), era similar a la del conjunto de la población con nivel de educación superior (universitario y no universitario) completo. Entre los ocupados el 72% estaba inserto en la instrucción pública, pero un 12% lo estaba en la rama de servicios (especialmente comunales), un 7%

20 Desde la aparición de este fenómeno las autoridades públicas se manifestaron preocupadas por "evitar el proletariado docente" (según las "Memorias de la Dirección General de Escuelas" de 1918-1923, citadas en Pinkasz, 1993: 47) ante la alarmante "plétora abrumadora de maestros sin puesto". Este tipo de referencias contrasta fuertemente con las de fines de siglo XIX ante la falta de docentes ("La República necesita un ejército de maestros y no tiene donde reclutarlo", reza un informe de la Comisión Ministerial de 1885 citado en Alliaud, 1992: 68). Y también contrasta con cierta perspectiva romántica respecto de la función tutelar estatal hacia los docentes. Sin embargo, tanto el "ejército de reserva" de docentes como la frecuente ingerencia arbitraria del poder político (calificada incluso como rasgo estructural del sistema educativo de la época) han sido señalados como fenómenos propios de la docencia en la primera parte del siglo XX (Ascolani: 1999). Lo que se nos presenta como una función tutelar inherente al trabajo docente, no es sino el resultado de un proceso histórico.

en el comercio, un 6% en la administración pública. En el mismo sentido, una encuesta nacional de graduados de carreras superiores durante la década del noventa había mostrado una alta tasa de desocupación entre los egresados de los profesados de educación inicial y educación general básica (22,9% y 17,5% respectivamente), siendo ambas dos de las carreras terciarias y universitarias con mayores índices de desocupación (Ministerio de Educación, 2000)²¹.

En síntesis, la existencia de una masa de maestros o profesores diplomados que no logra acceder a la ocupación como docente no parece ser un fenómeno nuevo en la sociedad argentina, sino que existe por lo menos desde comienzos del siglo XX. El volumen de dicha masa es oscilante, incluso parece ser absorbida en determinadas coyunturas históricas²².

En el análisis de los datos anteriores debe considerarse que estos fenómenos relacionados con un “exceso” relativo de personal docente, comienzan a aparecer en una época en que la docencia ya ha asumido la forma de un trabajo masivamente asalariado: a pesar de que desde sus orígenes durante la época colonial la docencia, especialmente la elemental o primaria, se ejercía como ocupación independiente, ya a comienzos del siglo XIX comienza a desarrollarse embrionariamente el proceso de asalarización que se generaliza a finales de ese siglo²³ y se hace masivo a medida que avanza el siglo XX²⁴.

21 Sin embargo, parece existir indicios de que esta tendencia podría haberse revertido desde entonces, por lo menos en algunas jurisdicciones. Por ejemplo, en la ciudad de Buenos Aires donde, por un lado, el restablecimiento en el año 2005 del régimen jubilatorio especial para los docentes que había sido eliminado en 1995 (consistente en una jubilación equivalente al 82% del salario, luego de 25 años de servicios, a partir de los 57 años para las mujeres y los 60 para los hombres) parece haber alentado un proceso masivo de jubilaciones con el consecuente aumento en la demanda de docentes, mientras que por otro lado, la caída en el número de inscriptos para la carrera docente entre 2002 y 2007, especialmente en los profesados de nivel inicial y primario, podría significar una reducción en un futuro cercano de la oferta de personal para dichas funciones (Diario *La Nación*, 07/01/07).

22 La falta de un registro completo de dichas oscilaciones deja pendiente de respuesta la pregunta sobre las causas de las fluctuaciones y su relación con la expansión del sistema educativo.

23 Hacia 1883 por lo menos una tercera parte de los alumnos de la provincia de Buenos Aires recibía educación en el hogar o en escuelas particulares (Alliaud, 1992). Y todavía en 1909 unos 10 mil alumnos de la provincia de Buenos Aires se educaban en sus domicilios particulares (Puiggrós, 1990).

24 El análisis del desarrollo de este proceso de asalarización permite observar hasta qué punto la relación salarial no constituye por sí misma un

Respecto del reclutamiento, existen varios trabajos recientes sobre los docentes en Argentina. Estas investigaciones, realizadas a comienzos de la década del noventa, han demostrado el acceso a la formación como docente del nivel primario de capas bajas de la denominada “clase media”, pero también de algunas capas de la clase trabajadora. A partir de un estudio sobre una muestra de estudiantes de institutos de formación de docentes primarios, se ha observado que el 30% de los padres de los estudiantes de la Capital Federal eran empleados, un 26% trabajadores por cuenta propia, un 12% profesionales y sólo un 2% obreros. En el Gran Buenos Aires, estas cifras eran: un 34% de empleados, un 20% de trabajadores por cuenta propia, un 11% de obreros y sólo un 9% de profesionales (Davini y Alliaud, 1995). Según otro estudio sobre una muestra deliberada de maestros en Capital Federal, Rosario y Tandil, el 32% de los padres de los docentes era obrero, cuentapropista o trabajador del campo, mientras que sólo un 10% era profesional o empresario (Braslavsky y Birgin, 1995). Finalmente, según un estudio sobre una muestra de maestros de todo el país, el 43% de los cónyuges de los docentes eran empleados, un 29% comerciantes, cuentapropistas y pequeños propietarios rurales, un 9% profesionales, gerentes y empresarios y un 5% obreros y peones rurales (Martínez, Valles y Kohen, 1997).

El análisis de los cambios en el reclutamiento de los docentes ha estado en general ligado a su creciente y masiva composición femenina²⁵. Ya a fines del siglo XIX, las mujeres representan más de

indicador de un proceso desarrollado de proletarización: en un primer momento, la asalarización de fines del siglo XIX incluyó a los docentes argentinos como parte de la pequeña burguesía bajo la forma de un selecto funcionariado estatal. La masificación de estas relaciones salariales es la que, en parte, permite que se vayan creando las condiciones para que dicha situación comience a entrar en crisis y a descomponerse las relaciones sociales que innstituían a los docentes como parte de la pequeña burguesía. Algunos aspectos de este proceso ya se advierten en la primera parte del siglo XX.

25 La presencia femenina en la docencia ha sido importante ya desde los orígenes del sistema educativo argentino, y fue fomentada activamente desde el Estado, precisamente excusándose en su baratura. Sobre la política estatal de la segunda mitad del siglo XIX consistente en alentar la conformación de un cuerpo docente predominantemente femenino, se suelen citar las palabras del por entonces Director de Escuelas de Buenos Aires Domingo Sarmiento: “... Creemos importante (...) estudiar los resultados económicos que ofrece la introducción de mujeres en la enseñanza pública... Las proporciones en que están los salarios de hombres y mujeres, y el número que se emplea de cada sexo, muestran el partido que puede sacarse prepa-

la mitad de los maestros primarios (58% en 1890), a comienzos del siglo XX alcanzan las dos terceras partes (67% en 1900) pasando rápidamente a constituirse en mayoría predominante: desde 1920 hasta la actualidad superan el 80% (Narodowski, 1990). En la docencia secundaria este crecimiento de la presencia femenina, a pesar de ser más tardío, se produce también a un ritmo rápido: de una tercera parte a comienzos de la década del veinte del siglo pasado (34% en 1921), pasan a ser la mitad a comienzos de la década del cuarenta (51% en 1941) hasta casi llegar a los dos tercios a partir de la década del sesenta: 64% en 1961 (Pinkasz, 1992)²⁶.

Es posible concluir entonces que algunos de los procesos asociados clásicamente a la transformación de la posición de los intelectuales en la estructura social se encuentran presentes para el caso de los docentes. Sin embargo, ¿en qué grado de desarrollo se encuentran estos procesos respecto de otras categorías de intelectuales?

Intentamos aproximarnos aquí a una respuesta. Particularmente indagamos en el grado de desarrollo de los procesos de proletarización y pauperización entre los docentes en comparación con la situación de otros grupos masivos de intelectuales, principalmente, profesionales y técnicos de la gestión administrativa, jurídica, contable y financiera, y de la salud y la sanidad. La

rando a las mujeres para dedicarse con ventaja del público a la enseñanza primaria (...) La educación de las mujeres es un tema favorito de todos los filántropos; pero la educación de mujeres para la noble profesión de la enseñanza es cuestión de industria y economía. La educación pública se haría con su auxilio más barata..." (Sarmiento, 1858, "Informe del Departamento de Escuelas (presentado por su director)", citado en BIRGIN, 1999: 40/41). En el mismo sentido van las palabras del por entonces futuro presidente Nicolás Avellaneda en 1869: "La experiencia ha demostrado efectivamente que la mujer es el mejor de los maestros, porque es más perseverante en su dedicación a la enseñanza, desde que no se le presentan como al hombre otras carreras para tentar su actividad o su ambición, porque sus salarios son más económicos, y porque se halla, en fin, dotada de esas calidades dedicadas y comunicativas, que la hacen apoderarse fácilmente de la inteligencia y de la atención de los niños" (Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, 1903, "Antecedentes sobre la enseñanza secundaria y normal en la República Argentina", citado en Yannoulas, 1996: 79).

²⁶ La reseñada evolución en la proporción de mujeres docentes contrasta fuertemente con ciertas visiones difundidas sobre el carácter inherentemente femenino de la docencia. Dichas perspectivas tienden a adjudicar un carácter estático e inmutable a ciertas características de la docencia, las cuales son, por el contrario, resultado de un desarrollo histórico determinado.

suma de todos estos grupos de trabajadores asalariados representaba en 2001 casi tres cuartas partes (74,5%) de la población asalariada en ocupaciones profesionales y técnicas.

Más precisamente intentamos una aproximación a partir de indicadores que permitan dar cuenta de: a) el grado de asalarización y la existencia de una superpoblación relativa para el ejercicio de dichas funciones y b) el acceso a estas ocupaciones de grupos sociales que conforman la masa del pueblo, especialmente el proletariado y semiproletariado, y en relación con esto, la presencia femenina en estas ocupaciones.

Para esto utilizamos como fuente de información, datos del último Censo Nacional de Población del año 2001, complementada con información procesada a partir de una base de datos construida sobre dos muestras de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, para el total de los conglomerados urbanos de la Argentina. Estas muestras corresponden a las ondas de octubre de 1999 y 2001²⁷.

²⁷ Aclaramos aquí algunas cuestiones técnico-metodológicas. La utilización de fuentes censales y estadísticas oficiales presenta la ventaja de poder comparar datos con amplio grado de universalidad y representatividad estadística sobre la población a estudiar. Al mismo tiempo, como en todos los estudios sociales que se apoyan en dichas fuentes, la investigación está condicionada tanto por el instrumento de recolección utilizado (y sus definiciones conceptuales y operacionales previas) como por el nivel de agregación con el que se difunden los datos. En este sentido, para acercarse a la problemática de la estructura social, la investigación utiliza datos censales y estadísticos de población discriminados por grupos de ocupación y calificación, en tanto se trata del menor nivel de agregación con el que es difundida esta información. Por lo tanto, las conclusiones extraídas deben ser consideradas como una primera aproximación al conocimiento del fenómeno analizado que podría ser posteriormente profundizada a partir de la elaboración de datos primarios específicos. Particularmente respecto de la información estadística, las muestras utilizadas fueron fusionadas con el objetivo de ampliar la representatividad de los datos. Ambas fueron seleccionadas considerando que la correspondiente a octubre de 2001 era la más cercana al último censo de población (noviembre del mismo año) y que la de octubre de 1999 correspondía a la primera muestra más cercana en el tiempo que permitía ampliarla completamente ya que no contenía ninguno de los casos seleccionados en 2001 (dado que las muestras de esta encuesta están conformadas por paneles de hogares que se renuevan en forma parcial periódicamente). Se consideró además para la fusión, el hecho de que los momentos en que se tomaron ambas muestras corresponden a la misma etapa del ciclo económico (la recesión iniciada a comienzos de 1998) y que por ende, las diferencias que pudieran existir entre ambos momentos eran menores respecto de las surgidas con posterioridad a la crisis (diciembre de

ASALARIZACIÓN Y RESERVA

Puede observarse efectivamente que entre los grupos de intelectuales analizados la proporción de asalariados²⁸ es alta, especialmente en el caso de los técnicos. Entre los profesionales existe un mayor margen para el ejercicio de la ocupación en forma independiente, especialmente entre los de la gestión administrativa... y los de la salud y la sanidad. Dicho margen es mínimo entre los profesionales de la educación (principalmente debido a que este grupo está conformado principalmente por docentes universitarios, ocupación que tradicionalmente se ejerce como complemento de otras y no como ocupación principal).

Cuadro 2

Proporción de asalariados en ocupaciones de calificación profesional y técnica (no directivas/gerenciales) según grupo de ocupación
Total del país, 2001

Grupo de ocupación	% Asalariados	
	Profesionales	Técnicos
De la educación	91%	92%
De la gestión administrativa, jurídica, contable y financiera	51%	89%
De la salud y la sanidad	59%	84%
Resto	65%	71%
Total	60%	85%

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Nacional de Población 2001.

2001). Se constató que las posibles diferencias en los resultados no estaban asociadas a las diferencias entre los años en que los datos fueron recabados.

28 La fuente no permite discriminar según ocupaciones a los patrones (ya que todos son considerados como parte de un único grupo de ocupación: los "directivos/gerentes") ni brinda información completa para discriminar a los trabajadores familiares (los cuales, de todas formas, representan menos del 1% del total de profesionales y técnicos). La escasa proporción de ambas categorías sobre el total permite conjeturar que su exclusión no altera los resultados. Por ende, la proporción de asalariados ha sido calculada sobre la suma de trabajadores por cuenta propia y asalariados de cada grupo.

Sin embargo, estos datos refieren sólo a la población efectivamente ocupada en funciones intelectuales. Si consideramos el conjunto de quienes han alcanzado el nivel educativo teóricamente necesario para ocupar esas funciones, es decir la población activa que ha alcanzado a completar el nivel educativo superior²⁹, podemos ver lo siguiente:

Cuadro 3

Población activa con nivel educativo superior por máximo nivel educativo alcanzado según categoría ocupacional y calificación, 2001 (porcentajes)

Categoría ocupacional y calificación	Nivel educativo	
	Terciario completo	Universitario completo
Patrones	4,0%	9,5%
Profesionales y técnicos por cuenta propia o familiares	5,4%	23,3%
Profesionales y técnicos asalariados	55,4%	47,8%
Trabajadores por cuenta propia o familiares de calificación operativa y no calificados	4,5%	2,9%
Trabajadores asalariados de calificación operativa y no calificados	19,1%	9,4%
Desocupados	11,6%	7,1%
Total	100,0%	100,0%
	(864.212)	(966.638)

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Nacional de Población 2001.

29 La educación superior en Argentina se divide en dos grandes subsistemas: universitario y no universitario (o terciario). Ambos otorgan títulos de formación docente y de formación técnico-profesional. En términos generales, se suele considerar que la educación terciaria se corresponde hipotéticamente con las tareas de calificación técnica (que requieren conocimientos teóricos específicos), y el nivel universitario completo con las de calificación profesional (que requiere conocimientos teóricos generales y específicos). En cierto sentido, la educación secundaria también se corresponde hipotéticamente con las tareas de calificación técnica, en tanto está organizada según una lógica disciplinar que cumple, según las modalidades, la función preparatoria para estudios superiores o una función profesional. Sin embargo, en este trabajo nos centramos en la educación superior, puesto que la formación docente en la Argentina se concentra en ese nivel de educación. Para más referencias respecto de la correspondencia hipotética entre niveles educativos y calificación, ver INDEC (1998).

En 2001 la mayor parte de la población con nivel superior completo se encontraba trabajando como asalariada (sin considerar la “calificación” de la tarea en que se encontraba ocupada) o directamente desocupada. En esta situación se encontraban más de cuatro quintas partes de quienes tenían terciario completo (86,1%) y casi dos tercios de los universitarios (64,3%).

Sin embargo, buena parte de esta población, a pesar del nivel educativo alcanzado, no se encontraba necesariamente ocupada en tareas que requirieran conocimientos teóricos para su desarrollo. Parecerían constituir una masa de reserva para la ocupación en funciones intelectuales. Se trataría de una población sobrante para el capital, en tanto constituye una proporción por encima de las posibilidades inmediatas de ocupación en las tareas específicas para las cuales ha sido formada y, por ende, un contingente disponible para el ejercicio de las funciones intelectuales.

Si sumamos, entonces, a los desocupados y a los trabajadores asalariados en tareas de calificación operativa o sin calificación como aproximación a la porción de esta población que se encontraba en función de reserva³⁰, dicha porción representaba un 31% de la población activa que tenía un título terciario y un 16% de quienes habían completado o superado el nivel universitario. Si además consideramos a quienes trabajan por cuenta propia o familiares en tareas operativas o no calificadas, estas cifras se elevan a 35% y 19%, respectivamente³¹.

30 Consideramos a los trabajadores ocupados en tareas de calificación operativa y no calificados, en tanto se trata de ocupaciones que no requieren conocimientos teóricos para su ejercicio, pero sí de habilidades manuales o conocimientos específicos previos (calificación operativa) o que no requieren de ninguno de dichos elementos o solamente los provistos por una breve instrucción (no calificados).

31 En términos generales, esta reserva parece no tratarse de un fenómeno meramente coyuntural: no sólo se encuentra presente durante una fase recesiva del ciclo económico como la que existía en el año 2001, sino que continúa durante la fase de crecimiento iniciada a mediados de 2002, como es posible observar por los datos correspondientes al segundo semestre del año 2005. Si comparamos la población urbana en ambos momentos utilizando como fuente la información del Censo Nacional de Población y de la Encuesta Permanente de Hogares, es posible observar que, entre la población activa con nivel terciario dicha reserva representa alrededor de un tercio (entre 31% y 38%) y entre la población activa con nivel universitario, poco menos de una quinta parte (entre 17% y 19%). La información disponible no permite discriminar esta reserva según carreras para el año 2005. Respecto de estos datos son necesarias dos aclaraciones. Por un lado, debido a la distinta forma de recabar la información en el Censo

Esta proporción de reserva varía según el tipo de formación específica³². Lamentablemente, no es posible discriminar los datos a partir de una única fuente, por lo que para la población universitaria utilizamos los datos del Censo Nacional de Población (donde es posible distinguir esta población según grupos de carreras)³³, mientras que para la población con nivel terciario utilizamos los datos de la Encuesta Permanente de Hogares. En el caso de la población con nivel terciario, donde se concentra la formación de docentes, distinguimos según si el tipo de formación fuera docente o técnico profesional y al interior de esta última según los principales grupos de carreras³⁴.

de 2001 la proporción de desocupados resultó superior a la captada por la Encuesta Permanente de Hogares. Una parte de lo que la Encuesta captaba como sub-ocupados o como inactivos que desean trabajar, fue captada en el Censo como desocupados (INDEC, s/f-a). Por otra parte, los datos de la Encuesta Permanente de Hogares de los años 1999/2001 y 2005 no son inmediatamente comparables debido a que en el año 2003 dicha encuesta fue sometida a un proceso de reformulación integral que abarcó aspectos temáticos, muestrales y organizativos. Estas modificaciones no invalidan las conclusiones respecto de la existencia de proporciones significativas de población en función de reserva, pero sí limita su análisis respecto de sus oscilaciones entre ambos momentos analizados.

32 La aproximación metodológica a la reserva según cada tipo de formación específica se realizó considerando la suma de quienes se encontraban desocupados más aquellos que estuvieran ocupados en tareas que no requirieran conocimientos teóricos para su desarrollo (estuvieran o no dichas tareas vinculadas con la formación disciplinaria específica). Por ejemplo, en el caso de la formación universitaria, no fueron consideradas como parte de la reserva aquellas personas que estaban ocupadas en tareas diferentes de su profesión, puesto que podían estar ocupadas en otras funciones intelectuales diferentes (como por ejemplo, la docencia). Este criterio metodológico intenta, por un lado, evitar el supuesto de una adecuación estricta entre formación específica y ocupación, y por otro, no sobreestimar ni forzar la hipótesis respecto de la existencia de dicha reserva.

33 A partir de la fuente utilizada no fue posible distinguir a partir de los datos censales, la población universitaria con formación docente. De todas formas, la mayor parte de la formación docente se realiza mediante carreras superiores no universitarias (terciarias). Respecto de la posible incidencia que la formación docente universitaria podría llegar a tener sobre los trabajadores de la educación, resulta importante destacar que, según datos del último censo nacional de docentes del año 2004, quienes poseen exclusivamente títulos de formación docente de nivel universitario representan aproximadamente el 8,1% de los docentes primarios y secundarios en actividad frente a alumnos (Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología, 2006).

34 En la fuente utilizada no aparecía sistematizada la información sobre

Cuadro 4

Porcentaje de población en función de reserva*
según nivel educativo y formación/carrera

Población urbana activa con nivel educativo superior completo. Total del país, 2001

Terciario completo	Reserva	Universitario completo	Reserva
FTP Ciencias económicas	57%	Ciencias económicas	25%
FTP Medicina y carreras auxiliares	36%	Medicina y carreras auxiliares	9%
Formación docente	24%	Derecho y ciencias jurídicas	14%
FTP Humanidades y cs. sociales	42%	Humanidades y cs. sociales	23%
FTP Resto	46%	Resto	22%
Total	31%	Total	19%

FTP: Formación técnico-profesional.
Fuente: Elaboración propia a partir de
Encuesta Permanente de Hogares 1999/2001.

Fuente: Elaboración propia a partir de
Censo Nacional de Población 2001.

* Este porcentaje resulta de la suma de las categorías de trabajadores de calificación operativa o no calificados (ya sean asalariados, trabajadores por cuenta propia o familiares) y desocupados sobre total de activos.

La formación relacionada con las ciencias económicas es donde se registran las proporciones más altas de reserva: 57% en la formación técnico-profesional de la educación terciaria y 25% en la educación universitaria.

De los restantes grupos de ocupaciones profesionales y técnicas masivamente asalariadas, la formación docente tiene una proporción relativamente menor en reserva: 24% en la formación docente del terciario), mientras que la situación varía en la formación en medicina y carreras auxiliares, según se trate del nivel terciario (36%) o universitario (9%).

En síntesis, existe entonces entre la población urbana una alta proporción de población con nivel superior que constituye una reserva para las ocupaciones de carácter profesional y técnico.

el tipo de formación para la población con nivel terciario. Para armar las categorías presentadas se utilizó la información sobre carreras y títulos declarados: en primer lugar, se delimitó la población con formación docente incluyendo a toda la población con educación terciaria que hubiera declarado algún título o carrera relacionada con la docencia, el magisterio o el profesorado, mientras que el resto fue clasificado como con formación técnico-profesional; en segundo lugar, dentro de este último grupo fueron delimitadas las distintas categorías de carreras utilizando como modelo la clasificación que aparece en INDEC, s/f-b).

Entre quienes tienen formación superior docente esta proporción de reserva es de uno cada cuatro. Si comparamos esta situación respecto de las demás ocupaciones intelectuales asalariadas masivas, es posible observar que dicha proporción es levemente superior a la del conjunto de los egresados del nivel superior universitario (aunque varía según las carreras), pero inferior a la de las restantes disciplinas de formación terciaria³⁵.

35 Algunos elementos que deben ser considerados y profundizados en este análisis:

a) El peso de las diferentes carreras al interior de cada uno de los niveles analizados:

Carrera	Nivel terciario	Nivel universitario
Ciencias económicas	10%	16%
Medicina y auxiliares	10%	16%
Derecho y ciencias jurídicas	*	13%
Humanidades y ciencias sociales	6%	11%
Resto	12%	43%
Formación docente	62%	**
Total	100%	100%
	(533.000)	(972.000)

* Sumado a la categoría resto.

** Distribuido entre el resto de las carreras.

b) El diferente grado de articulación entre la formación en cada disciplina y la posibilidad de acceso a la actividad profesional específica (y en general la incidencia de posibles fenómenos que inciden en la oferta y demanda de trabajadores en los diferentes grupos): por caso, en términos generales la exigencia de certificar un tipo de formación específica puede ser un requisito de mayor peso para el acceso a la ocupación de docentes y técnicos de la salud que entre los técnicos administrativos. En el mismo sentido, sería necesario profundizar la aproximación en relación con la composición según la edad de la población en cada grupo para hacer observables posibles diferencias como consecuencia de los diferentes procesos de inserción en los distintos grupos de ocupación.

c) El desplazamiento de una masa de universitarios hacia ocupaciones de calificación técnica, con el consecuente aumento de la competencia. En el año 2001 entre la población urbana, un 26% de los universitarios ocupados se encuentra desarrollando tareas de calificación técnica. De la misma manera, habría que considerar la presión de los graduados de la educación secundaria sobre dichas ocupaciones: en el mismo año un 76% de la población activa que había completado dicho nivel de educación se encontraba ocupada en tareas de calificación operativa o no calificada, cuando no directamente desocupada. En algunas de sus modalidades, como la educación comercial, esa proporción alcanzaba el 81%.

RECLUTAMIENTO Y PESO DEL TRABAJO FEMENINO

La cuestión del reclutamiento de los docentes ha sido generalmente analizada en especial con relación a la composición mayoritariamente femenina de dicha ocupación, característica que se ha tomado como indicador de “proletarización” (en tanto la mayor disponibilidad de mujeres, históricamente sin mejores posibilidades de empleo, habría incidido en la “desvalorización” de la ocupación a través del deterioro de las condiciones de trabajo y de remuneración). Pero también como indicador de “aburguesamiento”, en tanto las mujeres en ocupaciones como la docencia han tenido históricamente mayores probabilidades de convivir con personas de posición acomodada, particularmente profesionales liberales o similares³⁶.

Esta es una de las razones por la cuales tomaremos como principales dimensiones de nuestro análisis: la presencia femenina en cada una de las categorías de intelectuales³⁷, su posición en el hogar y la condición ocupacional del jefe de los hogares en que habitan³⁸. Sin embargo, en todo caso y tal como señalamos al principio de este trabajo, estas dimensiones parecen dar cuenta más bien de un proceso de pauperización antes que de proletarización en sentido estricto.

Según la posición ocupada en el interior del hogar, la primera característica que distingue a la docencia de las demás ocupaciones intelectuales es que, efectivamente, la mayoría no ocupa la posición de jefes en sus hogares. Dentro del resto de los intelectuales, el grupo que más se asemeja es el de los técnicos de la salud y de la sanidad, inclusive en este último, la proporción de jefes de hogar es

36 Para la descripción de esta doble interpretación de la composición mayoritariamente femenina de la docencia, ver Tenti Fanfani (2005: 33).

37 Aunque los procesos históricos que fueron alentando o no la presencia femenina en las distintas ocupaciones se expresaron de diversas formas (alentadas por el fomento estatal, restringidas por imposición de grupos profesionales, etc.), las condiciones de opresión por las cuales el trabajo femenino se paga con un salario menor que el masculino se encuentran generalizadas en la sociedad capitalista y son comunes a todas las ocupaciones.

38 En relación con esto es necesario aclarar que la fuente utilizada, el censo de población, permite sólo una aproximación limitada a la cuestión del reclutamiento, puesto que brinda información exclusivamente respecto de la composición de los hogares actuales a los que pertenecen los grupos que investigamos (y no, por ejemplo, de los hogares de procedencia). Sin embargo, su ventaja reside en que se trata de la única fuente con la que contamos para un análisis comparativo entre ocupaciones y representativo de la totalidad de la población de referencia en el país.

mayor.

En ambos grupos es donde efectivamente se verifica una mayor pre-

Cuadro 5
Grupos de intelectuales según relación de parentesco en el hogar. Total del país, 2001

Relación de parentesco	Técnicos no directivos				Profesionales no directivos		
	De la educación	Administrativos...	De la salud...	Resto	Administrativos...	De la salud...	Resto
Jefe(a) de hogar	29%	58%	41%	62%	57%	55%	59%
Cónyuge o pareja	47%	21%	38%	11%	23%	30%	21%
Hijo(a)/Hijastro(a)	21%	17%	16%	22%	17%	12%	16%
Otros	4%	4%	6%	5%	3%	3%	4%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	(662.019)	(256.329)	(177.924)	(403.843)	(178.689)	(174.634)	(226.389)

Fuente: Elaboración propia a partir de procesamiento de datos del Censo Nacional de Población 2001.

sencia de mujeres (más de tres cuartas partes en cada grupo). De todas formas, es posible observar que la presencia femenina es bastante importante en los restantes grupos: tanto entre los administrativos como entre los profesionales supera el 40%. El único grupo donde la proporción de varones es claramente predominante es el de “otros técnicos”, que engloba un conjunto heterogéneo de ocupaciones.

Cuadro 6

Grupos de intelectuales. Proporción de mujeres según grupo. Total del país, 2001

Grupo de Ocupación	Total	Mujeres	% Mujeres
Técnicos de la educación	662.019	533.055	81%
Técnicos administrativos, jurídicos, contables y financieros	256.329	108.172	42%
Técnicos de la salud y la sanidad	177.924	138.088	78%
Otros técnicos no directivos	403.843	81.817	20%
Profesionales administrativos, jurídicos, contables y financieros	178.689	75.229	42%
Profesionales de la salud y la sanidad	174.634	89.604	51%
Otros profesionales no directivos	226.389	86.945	38%
Total	2.079.827	1.112.910	54%

Fuente: Elaboración propia a partir de procesamiento de datos del Censo Nacional de Población 2001.

Por ende, si la presencia femenina implica algún grado de “desvalorización”, que contribuiría de alguna manera a un posible proceso de pauperización, es posible corroborar que:

a) dicha presencia es mayoritaria entre los trabajadores de la educación, y también entre los técnicos de la salud y la sanidad, pero además

b) existe una importante proporción de mujeres (cercana o superior al 40%) entre otros grupos (técnicos y profesionales administrativos, profesionales de la salud), por lo que las posibilidades de inserción de las mujeres en otras ocupaciones de carácter intelectual, aunque menores, no son marginales³⁹. Esta situación podría estar indicando inclusive que la pauperización, o por lo menos, la preparación de las condiciones para el desarrollo de dicho proceso, exceden el campo de determinadas ocupaciones y se encuentran ya bastante generalizadas.

Ahora bien, si observamos la proporción de la participación femenina según las distintas posiciones en el hogar, es posible observar otro rasgo característico del grupo de los técnicos de la educación y de los de la salud y la sanidad.

39 Considérese que a principios del siglo XX, según el censo de población de 1914, la proporción de mujeres era sólo del 1,2% sobre el total de profesionales en comparación al 43,4% de 2001.

Cuadro 7

Grupos de intelectuales. Porcentaje de mujeres según relación de parentesco Total del país, 2001

Relación de parentesco	Técnicos no directivos				Profesionales no directivos		
	De la educación	Administrativos...	De la salud...	Resto	Administrativos...	De la salud...	Resto
Jefe(a) de hogar	53%	21%	60%	9%	19%	25%	18%
Cónyuge o pareja	99%	93%	98%	77%	93%	95%	91%
Hijo(a)/Hijastra(a)	79%	50%	76%	24%	51%	63%	43%
Otros	73%	43%	76%	21%	45%	53%	37%
Total	81%	42%	78%	20%	42%	51%	38%

Fuente: Elaboración propia a partir de procesamiento de datos del Censo Nacional de Población 2001.

Mientras que en todos los grupos los cónyuges son mayoritariamente mujeres, la composición de los jefes de hogar varía según el grupo. Entre los técnicos de la educación y de la salud y sanidad se registra la mayor presencia de jefas de hogar mujeres: poco más de la mitad en el primer grupo y un 60% en el segundo. En el resto de los grupos la proporción de mujeres entre los jefes apenas logra superar, en el mejor de los casos, una quinta parte del total⁴⁰.

¿Puede considerarse esta alta proporción de mujeres cónyuges un indicador de reclutamiento desde las capas acomodadas de la pequeña burguesía?

Para intentar aproximarnos a una respuesta a esta pregunta, analizamos la composición social de los hogares donde habitan estas mujeres cónyuges tomando como indicador la condición ocupacional del jefe del hogar⁴¹. A partir de dicha condición ocupacio-

40 En el mismo sentido, en el caso de los hijos y del resto de los miembros del hogar, la proporción de mujeres es muy similar a la que existe respectivamente para el total de cada uno de los grupos, siendo así los dos grupos señalados (educación y salud/sanidad) donde hay mayor proporción de mujeres.

41 La condición ocupacional del jefe del hogar se construyó a partir de las siguientes dimensiones: condición de actividad (ocupado, desocupado o inactivo), categoría ocupacional de los ocupados (patrón, trabajador por cuenta propia, asalariado o trabajador familiar) y calificación de la tarea

nal intentamos aproximarnos a los distintos grupos (clases y capas sociales) que ocupan en la estructura social⁴².

Cuadro 8
Grupos de intelectuales. Mujeres cónyuges.
Distribución según condición ocupacional del jefe de hogar
Total del país 2001

Condición ocupacional del jefe de hogar		Técnicos no directivos				Profesionales no directivos		
		De la educación	Administrativos...	De la salud...	Resto	Administrativos...	De la salud...	Resto
Patrones	(a)	9%	9%	5%	10%	11%	10%	11%
Profesionales y técnicos por cuenta propia	(b)	8%	10%	6%	18%	25%	24%	19%
Trabajadores por cuenta propia operativos y no calificados	(c)	14%	12%	13%	12%	9%	7%	8%
Profesionales y técnicos asalariados	(d)	26%	26%	19%	26%	31%	38%	36%
Trabajadores operativos y no calificados asalariados y desocupados	(e)	36%	36%	46%	30%	20%	17%	21%
Jubilados y otros inactivos	(f)	6%	7%	11%	5%	4%	4%	5%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		(305.587)	(49.927)	(65.750)	(33.305)	(37.754)	(49.507)	(43.784)

Fuente: Elaboración propia a partir de procesamiento de datos del Censo Nacional de Población 2001.

de los ocupados (profesional, técnica, operativa o sin calificación). Debido a su escaso peso, los casos de trabajadores familiares fueron sumados a la categoría de trabajadores por cuenta propia. Los casos sin datos sobre calificación fueron distribuidos proporcionalmente en el interior de cada categoría.

42 El objetivo no es una descripción de las “relaciones de trabajo” sino intentar una aproximación a los distintos grupos en la estructura social. Para la aproximación a las distintas clases y capas sociales a partir de la condición ocupacional empleamos una versión simplificada del instrumento teórico-metodológico utilizado por Iñigo y Podestá (1985).

Para nuestro análisis consideramos como pertenecientes a las capas acomodadas de la pequeña burguesía⁴³ tanto a los jefes de hogar ocupados, patrones como a quienes ejercen funciones intelectuales (de calificación profesional y técnica), sean o no asalariados (es decir, la suma de las filas a, b y d del cuadro)⁴⁴.

De esta manera, sólo se verifica claramente para el caso de las profesionales, la hipótesis que relaciona la situación de las mujeres cónyuges con el reclutamiento desde la pequeña burguesía acomodada. Más de dos tercios de las profesionales cónyuges habita en hogares donde el jefe pertenece a esa capa social. La presencia de esta misma capa, aunque menor, es también mayoritaria en el grupo de los “otros técnicos” (54%). En el resto de los grupos esta capa tiene un peso importante aunque no es mayoritaria: entre los trabajadores técnicos de la educación y de la administración supera el 40%. El grupo claramente distinto es el de los técnicos de la salud y de la sanidad, donde esta capa representa un poco menos de la tercera parte.

Considerando a los trabajadores por cuenta propia de calificación operativa o no calificados, como aproximación a las capas pobres de la pequeña burguesía (fila c), es posible observar que su presencia es minoritaria en todos los grupos de intelectuales, oscilando entre menos de un 10% en el caso de los profesionales y un 14% entre los trabajadores de la educación.

Finalmente, considerando a los trabajadores asalariados de calificación operativa o sin calificación y a los desocupados como aproximación al proletariado (fila e), es posible observar que, excepto entre los profesionales (donde representan alrededor de una quinta parte o menos) en el resto de los casos ronda o supera la tercera parte de los casos. Se destaca aquí también la situación de los trabajadores técnicos de la salud y la sanidad: quienes habitan en

43 Dado su escaso peso en la estructura social, decidimos no distinguir en el análisis a la gran burguesía, cuyos miembros quedan incluidos dentro de las capas acomodadas de la burguesía.

44 De esta manera, es posible que se encuentre sobreestimado el peso de la pequeña burguesía acomodada, dado que algunos grupos de intelectuales asalariados pueden encontrarse en algún grado desarrollado del proceso de proletarianización. De todas maneras, se decidió tomar este criterio metodológico para no sobreestimar el peso del proletariado, tratando de evitar forzar la hipótesis que se intenta demostrar respecto del reclutamiento desde determinadas capas sociales como indicador de proletarianización. Además, este criterio metodológico es consistente con lo explicitado al comienzo de este trabajo respecto de no asumir una correlación mecánica entre asalariado y proletario.

hogares donde el jefe pertenece al proletariado representan cerca de la mitad (46%)⁴⁵.

Por ende, la situación de mujer cónyuge sólo puede ser asociada directamente a la extracción social desde las capas de la pequeña burguesía acomodada sólo para el caso de las profesionales. Para los demás casos, dicha asociación no se verifica directamente⁴⁶. Por el contrario, en aquellas ocupaciones donde es mayor la presencia de mujeres cónyuges el reclutamiento desde el proletariado y semiproletariado se presenta en proporciones importantes.

RESULTADOS

Si consideramos los distintos grupos según las dimensiones analizadas, es posible clasificarlos de la manera siguiente:

45 No es posible discriminar el grupo de jubilados y otros inactivos, el cual puede incluir tanto a capas del proletariado como de la pequeña burguesía. De todas formas dicho grupo es minoritario en la mayoría de los grupos analizados.

46 Una situación similar se observa cuando se analiza a quienes ocupan la posición de hijos en los hogares. Aquí aumenta en todos los grupos la proporción de jefes de hogar inactivos, principalmente jubilados y pensionados, los cuales no podemos clasificar según origen social. En el resto de los casos, observamos nuevamente el carácter distintivo de los profesionales, el 33% de los cuales habitan en hogares cuyos padres pertenecen a la pequeña burguesía acomodada. Situación que contrasta con la de los técnicos de la salud y la sanidad, donde esa proporción se reduce al 14%. En el caso específico de los trabajadores de la educación esa proporción es del 19%. En los restantes grupos oscila en torno a una cuarta parte del total. En contraposición, el menor peso de jefes de hogar pertenecientes al proletariado corresponde a los profesionales: 17%. Mientras que en el resto de los grupos, esa proporción oscila entre un 26% y un 30%. No se observan diferencias en este sentido entre los hijos según sexo.

De todas formas es importante considerar el posible sesgo de esta aproximación, puesto que sólo podemos analizar el origen social de los hijos que aún conviven en el mismo hogar con sus padres, análisis que no podemos extender al resto de los docentes que no ocupan esa posición en el hogar.

Grupo		Asalarización*	Reserva**	Presencia femenina*	Posición social del Jefe de Hogar***
Técnicos	De la educación	Masiva: superior al 90%.	Media: entre una quinta y una cuarta parte	Alta: alrededor del 80%.	Pequeña burguesía acomodada (superior al 40%) con fuerte peso de proletariado (más de un tercio)
	Adminis-trativos...	Masiva: cercana al 90%	Alta: más de la mitad	Media: alrededor del 40%	Pequeña burguesía acomodada (superior al 40%) con fuerte peso de proletariado (más de un tercio)
	De la salud y la sanidad	Masiva: superior al 80%	Alta: superior a un tercio	Alta: alrededor del 80%.	Mayor presencia de proletariado (46%) frente a la suma de las capas de la pequeña burguesía (43%)
	Resto	Alta: supera el 70%	Alta: superior a un tercio	Mínima: una quinta parte	Pequeña burguesía acomodada supera el 50%
Profesionales	Adminis-trativos...	Media: alrededor del 50%	Media: entre una quinta y una cuarta parte	Media: alrededor del 40%	Pequeña burguesía acomodada supera el 50%
	De la salud y la sanidad	Media: menos de dos tercios	Mínima: Menos de una décima parte	Media: alrededor del 50%	Pequeña burguesía acomodada supera el 50%
	Resto	Media: cerca de dos tercios	Media: entre una quinta y una cuarta parte	Media: alrededor del 40%	Pequeña burguesía acomodada supera el 50%

* Sobre población ocupada.

** Sobre población activa con nivel educativo superior.

*** Sobre mujeres cónyuges ocupadas.

Si analizamos estas características como expresión de diferentes situaciones respecto de la posición en la estructura social, la mayoría de los grupos oscila entre dos extremos:

- por un lado, la situación de los profesionales de la salud y la sanidad, donde se verifica una alta presencia de la pequeña burguesía acomodada y una baja proporción en situación de reserva. A esto se suma un relativo margen para el ejercicio de la ocupación en forma independiente. La mitad del grupo está formado por mujeres,
- por otro lado, los técnicos de la salud y de la sanidad, donde se verifica una amplia presencia del proletariado, una proporción importante de reserva, una masiva asalarización y una masiva presencia femenina.

La situación de los profesionales en su conjunto parece más

cercana a la de los primeros. En cambio la de los técnicos administrativos y de la educación parece acercarse más a los segundos.

¿De qué procesos son expresión estas diferentes situaciones?

Como señalamos en la introducción, tanto la presencia femenina como el reclutamiento desde capas sociales subalternas, pueden ser considerados indicadores del desarrollo de un proceso de pauperización, puesto que se trata de porciones de población que en la sociedad capitalista se encuentran generalmente sujetas a peores condiciones de vida⁴⁷; mientras que la asalarización y la existencia de una reserva pueden ser indicadores del desarrollo, aunque más no sea incipiente, de un proceso de proletarización⁴⁸.

Entonces, ¿en qué situación se encuentran en general estos grupos con relación a los procesos de proletarización y pauperización? Y ¿en qué situación se encuentran particularmente los docentes?

Aunque entre los profesionales observamos elementos de ambos procesos (asalarización, existencia de reserva para algunas ocupaciones, presencia femenina), parece prematuro afirmar un cambio efectivo en su posición en la estructura social, en tanto se verifica un peso mayoritario de la pequeña burguesía acomodada y conservan un margen importante para el ejercicio independiente de la profesión.

En cambio, entre los técnicos parece haber elementos para afirmar la existencia de un proceso de transformación en su posición social. Particularmente, el caso de los técnicos de la salud parece ser el más desarrollado: no sólo en cuanto al proceso de pauperización, observable en la masiva presencia femenina (casi el 80%) y en el fuerte peso del proletariado y la pequeña burguesía pobre en los hogares (casi el 60%), sino también de proletarización, dado el

47 El hecho de que una parte importante del reclutamiento se realice en capas pertenecientes al proletariado y semiproletariado no debe ser asimilada mecánicamente al desarrollo del proceso de proletarización, puesto que las diferentes capas y fracciones de clase que constituyen la masa del pueblo comparten condiciones de vida relativamente similares (en comparación con las capas más acomodadas de la burguesía).

48 Huelga aclarar que la presencia de rasgos relacionados con el proceso de proletarización no implican que dicho proceso se haya desarrollado en forma completa. En este sentido, afirmar que un grupo se encuentre “en proceso de proletarización” no es equivalente a afirmar que dicho grupo forma parte del “proletariado”. Lo mismo es válido para la distinción entre grupos “en proceso de pauperización” y su pertenencia a las capas “pobres” de la pequeña burguesía.

alto peso de la asalarización (superior al 80% de los ocupados) y de la reserva (superior a una tercera parte de los activos).

Entre los técnicos de la administración y la educación, ambos procesos parecen estar desarrollados pero en un grado menor.

Entre los técnicos administrativos, se observan rasgos de pauperización: el proletariado y la pequeña burguesía pobre tienen una fuerte presencia en los hogares (cercana al 50%) pero apenas superan a las capas acomodadas de la pequeña burguesía, e importante presencia femenina (apenas superior al 40%). El proceso de proletarización parece más desarrollado, no sólo por la asalarización masiva (casi nueve de cada diez ocupados) sino por la existencia de una reserva que supera la mitad de la población activa con formación en dichas disciplinas.

Finalmente, entre los técnicos de la educación se observan rasgos de proletarización: muy escaso margen para el ejercicio independiente (menos de la décima parte de los ocupados) y de una masa de reserva relativamente elevada (una cuarta parte de los activos). Parece relativamente más desarrollado el proceso de pauperización, que se observa en la fuerte presencia (50%) del proletariado y de la pequeña burguesía en los hogares (aunque convive con un peso importante de la pequeña burguesía acomodada (superior al 40%), pero particularmente en la masiva presencia femenina (superior al 80%).

BIBLIOGRAFÍA

- Alliaud, Andrea 1992 “Los maestros y su historia. Un estudio socio-histórico sobre los orígenes del magisterio argentino” Tesis de Maestría, Buenos Aires: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Apple, Michael 1989 *Maestros y textos. Una economía política de las relaciones de clase y de sexo en educación* (Barcelona: Temas de Educación, Piados/MEC).
- Apple, Michael 1994 *Educación y poder* (Barcelona: Temas de Educación, Piados/MEC).
- Ascolani, Adrián 1999 “¿Apóstoles laicos, burocracia estatal o sindicalistas? Dilemas y prácticas del gremialismo docente en Argentina (1916/1943)” en *Anuario de la Sociedad Argentina de Historia de la Educación* (Buenos Aires) N° 2.
- Birgin, Alejandra 1999 *El trabajo de enseñar. Entre la vocación y el mercado: las nuevas reglas de juego* (Buenos Aires: Troquel Educación).

- Braslavsky, Cecilia y Birgin, Alejandra 1995 “¿Quiénes enseñan hoy en la Argentina?” en Tiramonti, Guillermina, Braslavsky, Cecilia y Filmus, Daniel (comps.) *Las transformaciones de la educación en 10 años de democracia* (Buenos Aires: FLACSO Educación – Tesis Grupo Editorial Norma).
- Braverman, Harry 1987 *Trabajo y capital monopolista* (México DF: Editorial Nuestro Tiempo).
- Bunge, Alejandro 1987 *Una nueva Argentina* (Buenos Aires: Biblioteca Argentina de Historia y Política, Hispamérica).
- Contreras Domingo, José 1997 *La autonomía del profesorado* (Madrid: Ediciones Morata).
- Davini, María Cristina y Alliaud, Andrea 1995 *Los maestros del siglo XXI. Un estudio sobre el perfil de los estudiantes de magisterio* (Buenos Aires: Miño y Dávila Editores).
- Derber, Charles 1982 *Professionals as workers: mental labor in advanced capitalism* (Boston: G. K. Hall and Co.).
- Dirié, Cristina y Oiberman, Irene 2001 “Perspectivas laborales de la profesión docente”, ponencia presentada en el 5to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, 1º al 4 de agosto.
- Donaire, Ricardo 2004 “Aproximación a la evolución de la situación de profesionales y técnicos. Gran Buenos Aires, 1980-2001”, en *PIMSA Documentos y Comunicaciones* (Buenos Aires), N° 8.
- Donaire, Ricardo 2005 “La posición de los docentes en la estructura social argentina” en *Cadernos de Educação* (Pelotas: Ufpel), N° 25.
- Gandulfo, Alberto 1991 “La expansión del sistema escolar argentino. Informe estadístico” en Puigróss, Adriana (dir.) *Sociedad civil y Estado en los orígenes del sistema educativo argentino* (Buenos Aires: Editorial Galerna).
- Germani, Gino 1987 *Estructura social de la Argentina. Análisis estadístico* (Buenos Aires: Dimensión Argentina, Ediciones Solar).
- Gramsci, Antonio 1986 “Apuntes y notas dispersos para un grupo de ensayos sobre la historia de los intelectuales” en *Cuadernos de la Cárcel* (México DF: Ediciones Era) Tomo IV.
- Gramsci, Antonio 1999 “Análisis de las situaciones: relaciones de fuerza” en *Cuadernos de la Cárcel* (México DF: Ediciones Era) Tomo V.
- Gvirtz, Silvina 1991 *Nuevas y viejas tendencias en la docencia (1945-1955)* (Buenos Aires: Centro Editor de América Latina, Biblioteca Política Argentina) N° 322.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos 1998 La calificación ocupacional y la educación formal: ¿una relación difícil? (Buenos Aires: INDEC) Serie Estructura Ocupacional N° 4, Segunda Parte.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos “Evaluación de la información ocupacional del Censo 2001. Análisis del nivel de desocupación” en <www.indec.gov.ar>, acceso febrero de 2007.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos “Algunas aclaraciones sobre el tratamiento de la información censal de carrera universitaria en el Censo 2001” en <www.indec.gov.ar>, acceso febrero de 2007
- Iñigo, Luisa 2004 “Extensión de la escolaridad promedio en la Argentina: ¿producción de atributos productivos de la fuerza de trabajo?”, ponencia presentada al Congreso Internacional de Sociología de la Educación, Buenos Aires. 25 al 28 de agosto
- Iñigo Carrera, Nicolás y Podestá, Jorge 1985 Análisis de una relación de fuerzas sociales objetiva: caracterización de los grupos sociales fundamentales en la Argentina actual (Buenos Aires: Cuadernos de CICSó) Serie Estudios N° 46.
- Jiménez Jaen, Marta 1988 “Los enseñantes y la racionalización del trabajo en educación. Elementos para una crítica de la teoría de la proletarización” en *Revista de Educación* (Madrid: Ministerio de Educación) N° 285, enero-abril.
- Kautsky, Carlos 1966 *La doctrina socialista* (Buenos Aires, Editorial Claridad).
- Lawn, Martin y Ozga, Jenny 1988 “¿Trabajador de la enseñanza? Nueva valoración de los profesores” en *Revista de Educación* (Madrid: Ministerio de Educación) N° 285, enero-abril.
- Martínez, Deolidia, Valles, Iris y Kohen, Jorge 1997 *Salud y Trabajo Docente. Tramas del malestar en la escuela* (Buenos Aires: Editorial Kapelusz).
- Marx, Carlos 1986 *El capital. Crítica de la Economía Política* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Marx, Karl 1997 *El capital. Libro I Capítulo VI (inédito). Resultados del proceso inmediato de producción* (México DF: Biblioteca del Pensamiento Socialista, Siglo XXI Editores).
- Marx, Karl y Engels, Federico 1993 *El capital. Tomo III. Libro Tercero. El proceso global de la producción capitalista* (México DF: Biblioteca del Pensamiento Socialista, Siglo XXI Editores).
- Ministerio de Educación 2000 “Perfil ocupacional de los graduados de la educación superior” en <www.me.gov.ar/perfil>, acceso octubre de 2003.
- Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología 2006 Censo Nacional de Docentes 2004- Resultados Definitivos (Buenos Aires).
- Nacimiento, Rosa 1985 “El sistema educativo argentino: breve historia desde 1930. Desarrollo de su crisis y tentativas de reformas” en Hillert, Flora et al. *El sistema educativo argentino. Antecedentes, formación y crisis* (Buenos Aires: Editorial Cartago).

- Narodowski, Mariano 1990 *Ser maestro en la Argentina* (Buenos Aires: Sindicato Único de Trabajadores de la Educación de la Provincia de Buenos Aires).
- Newland, Carlos 1991 "La educación elemental en Hispanoamérica: desde la independencia hasta la centralización de los sistemas educativos nacionales" en *Hispanic American Historical Review* (Durham: Duke University Press) N° 71.
- Newland, Carlos 1992 *Buenos Aires no es Pampa: La educación elemental porteña 1820-1860* (Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano).
- Pinkasz, Daniel 1992 "Orígenes del profesorado secundario en la Argentina. Tensiones y conflictos" en Braslavsky, Cecilia y Birgin, Alejandra (comps.) *Formación de profesores. Impacto, pasado y presente* (Buenos Aires: Miño y Dávila Editores).
- Pinkasz, Daniel 1993 "Escuelas y desiertos: hacia una historia de la educación primaria en la Provincia de Buenos Aires" en Puiggrós, Adriana (dir.), *La educación en las Provincias y Territorios Nacionales (1885-1945)* (Buenos Aires: Editorial Galerna).
- Puiggrós, Adriana 1992 "La educación argentina desde la reforma Saavedra-Lamas hasta el fin de la década infame" en Puiggrós, Adriana (dir.) *Escuela, democracia y orden (1916-1943)* (Editorial Galerna, Buenos Aires).
- Solari, Manuel 1981 *Historia de la educación argentina* (Buenos Aires: Editorial Paidós).
- Tedesco, Juan Carlos 2003 *Educación y sociedad en la Argentina (1880-1945)* (Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores).
- Tenti Fanfani, Emilio 2005 *La condición docente. Análisis comparado de la Argentina, Brasil, Perú y Uruguay* (Buenos Aires: Siglo XXI).
- Torrado, Susana 1994 *Estructura social de la Argentina: 1945-1983* (Buenos Aires: Ediciones de la Flor).
- Wiñar, David 1974 "Aspectos sociales del desarrollo educativo argentino, 1900-1970" en *Revista del Centro de Estudios Educativos* (México DF) Vol. IV, N° 4.
- Yannoulas, Silvia 1996 *Educación: ¿una profesión de mujeres? La feminización del normalismo y la docencia (1870-1930)* (Buenos Aires, Kapelusz).

MARÍA SOLEDAD BETANCUR BETANCUR*

**NUEVAS FORMAS DE REGULACIÓN
DEL TRABAJO EN UN CONTEXTO DE
GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA:**

**EL CASO DE LA CADENA TEXTIL CONFECCIÓN
EN ANTIOQUÍA-COLOMBIA**

INTRODUCCIÓN

La adopción de reglamentaciones para promover el libre comercio por medio del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por su sigla en inglés) en 1947, dejó el comercio de textiles y vestido como un caso excepcional al que se le fijaron normas especiales. Una de las razones centrales para mantener normas proteccionistas era que Estados Unidos estaba sintiendo el impacto de la importación de prendas baratas del lejano oriente. El Acuerdo Multifibras (AMF) fue el marco regulatorio que impulsaron los países industrializados para contener la fuerte competencia a su industria textil y del vestido que se acercaba de los países en desarrollo. Este acuerdo rigió durante 21 años entre 1974 y 1995, año en que en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se firmó el Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV) que durante un periodo de 10 años debía garantizar liberar gradualmente las cuotas impuestas en el marco del Acuerdo Multifibras y que debía terminar el 31 de diciembre de 2004 (Ferenschild y Wick, 2004).

* Directora del Grupo de investigaciones regionales en democracia, desarrollo, conflicto y justicia del Instituto Popular de Capacitación -IPC- Medellín (Colombia).

En la medida en que durante estas tres décadas los países productores buscaron formulas para evadir las restricciones impuestas por las cuotas, esta industria adquirió un alcance mundial: “160 países productores que principalmente competían entre sí por tres grandes mercados: Estado Unidos, la Unión Europea y el Japón. En muchos países más pobres, dicha industria se convirtió en el sector industrial mas importante de todos” (Ferenschild y Wick, 2004: 12). Este sector genera 23,6 millones de empleos, cifra que se deberá multiplicar por cinco o diez veces si se suman los empleos informales generados.

De modo que las transformaciones de este sector no pueden permanecer ajenas a las ciencias sociales que se preocupan por la reflexión sobre el mundo del trabajo, máxime cuando podemos destacar los siguientes aspectos estructurantes del proceso de producción, distribución y consumo en el sector de textil y vestuario en el nivel mundial:

1. una fuerte recomposición geográfica en los espacios de producción desde 1950 pasando de Europa Occidental y Estados Unidos a Japón, en las décadas de 1970 y 1980 y principios de 1990 hacia los países asiáticos, incluida China, para involucrar en la década de 1990 a México y los países del Caribe¹; así hemos llegado a un escenario en el cual los países en desarrollo representan un 50% de las exportaciones mundiales de textiles y unas tres cuartas partes de las exportaciones de vestido.
2. Las exportaciones de un grupo de países muy pobres dependen en un porcentaje cercano al 100% de las exportaciones de vestido; en el año 2005 para Blangadesh la dependencia es de un 74%, Camboya 70%, Haití 71%, Honduras 60% (OMC, 2006).
3. En la industria del vestido la alta proporción de costos que representa el trabajo ha contribuido a la reubicación de la industria hacia territorios de bajos costos laborales y además son las mujeres mayoritariamente quienes trabajan en estos sectores, mientras la industria textil está más marcada por el

¹ “Esta reubicación ha tenido lugar en varias etapas: comenzó en la década de 1950 desde Europa Occidental y los Estados Unidos a Japón, desde Japón en la década de 1970 y 1980 hacia Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur, a fines de la década de 1980 y 1990; desde allí hacia China, el sudeste asiático y Sri Lanka, y paralelamente a esto, durante la década de 1990, hacia México y el Caribe” (Ferenschild y Wick, 2004: 18).

uso intensivo de capital y también por soluciones espaciales diferentes a la localización de los dos sectores.

El análisis entonces de estas transformaciones en la división internacional del trabajo en el sector textil-confección, exige la comprensión de los impactos espaciales en escala local para aquellos países en vías de desarrollo que han escogido este sector para insertarse en la nueva lógica de la globalización.

La región escogida para este estudio, el área metropolitana del Valle de Aburra localizada en el departamento de Antioquia, tiene importancia a pesar de que Colombia es un país con relativa baja dependencia del sector en el comercio global de mercancías. Sin embargo, en el caso del departamento de Antioquia, la tendencia ha tenido un comportamiento, a partir del inicio de la década de 1990, que en términos de producción industrial como industria de exportación del sector externo la puede colocar al lado de muchas de las regiones de Centroamérica. Ello ha significado una expansión permanente tanto del valor agregado industrial, como del empleo especialmente en el sector de las confecciones, acompañada de una pérdida de peso de la producción textil que fue la más importante para la región hasta fines de la década de 1980. Como consecuencia el sector textil-confección genera el 40% del empleo industrial, empleo que como lo veremos contiene todas las características de precarización de esta industria en el nivel mundial. La pregunta es entonces, ¿qué impacto ha tenido sobre el empleo en la región y bajo qué nuevas formas de regulación se ha logrado competir en las condiciones de bajos costos que el sector requiere? Para contestar esta pregunta este artículo abordará: 1. El escenario contextual retomando las diferentes escalas territoriales, 2. la estructura de los encadenamientos productivos en el territorio, 3. las transformaciones en la regulación del trabajo y su impacto sobre las condiciones de empleo, 4. conclusiones sobre los aspectos más relevantes del estudio.

1. ESCENARIO CONTEXTUAL

Hay un fenómeno importante en la configuración de la nueva relación salarial y el nuevo patrón de acumulación: la descentralización industrial, que saca partes del proceso productivo, que antes se realizaba totalmente en la factoría, para llevarlas a cabo por fuera, en otras empresas o a domicilio. Aquí no importa que las filiales sean creadas por la empresa matriz (bajo diversas formas jurídicas), que se contrate con otras la realización de partes del proceso productivo (donde una le suministra a la otra materia prima o líneas completas

de producción), que se utilicen contratistas, etc. En realidad, lo significativo es que se subdivide el proceso productivo, se especializa a unas empresas en determinadas partes del proceso y se hace rentable cada una de sus partes y no sólo el proceso global de elaboración de un determinado producto. Esta descentralización ha permitido reducir la inversión de cada capitalista en capital fijo, trasladándola a costo y riesgo de otros capitalistas individuales y otra parte a los trabajadores, para poder así adaptarse a los cambios de oferta y demanda y posibilitar una mayor diversificación de la producción (Betancur, 1995).

LA INDUSTRIA TEXTIL-CONFECCIÓN: SURGIMIENTO Y RECONFIGURACIÓN ESPACIAL

La industria textil - confección fue una de las industrias pioneras en el período que se ha definido como la primera revolución industrial. El uso del carbón mineral como fuente de energía dominante jalonó la mecanización del trabajo, cuyo inicio, se dio con la introducción del telar mecánico en la industria de hilados de algodón, convirtiendo al sector de textiles y confecciones en una de las actividades motrices para este período, al lado de la siderometalúrgica, la producción de armamento pesado y de material de transporte (Méndez, 1997:90).

En la medida en que se avanza, como lo plantea Marx en el desarrollo de las fuerzas productivas se pasa, en el período fordista, con la incorporación de la electricidad, a una nueva revolución en el ámbito de la producción, dominada por la tecnología electro – mecánica, en la que son ya los automóviles y los electrodomésticos los productos de punta para esa época, hasta el período actual, en el que los desarrollos de la microelectrónica y su capacidad de difusión y generación de nuevas tecnologías de información, han creado las condiciones para fragmentar, y a la vez interconectar, los procesos productivos en la escala global, generando una nueva división territorial de la producción y el trabajo. Dice al respecto Ricardo Méndez:

“[...]Se modifica así la influencia relativa de los diversos factores que inciden sobre la localización de las empresas, propiciando fenómenos de concentración o desconcentración espacial selectiva según el momento, al tiempo que las actividades maduras, necesitadas de abaratar sus costos ante el gran número de competidores y el escaso dinamismo de su demanda, tenderán a desplazarse hacia espacios periféricos que se convertirían en exportadores netos, frente a la mayor especialización de los espacios más desarrollados en actividades innovadoras[...].” (Méndez, 1997: 82)

Así, ante los nuevos avances tecnológicos, la producción de tecnología avanzada y la biotecnología, las industrias ligadas a los sectores de los textiles y confecciones han venido siendo consideradas como industrias maduras en declive. A pesar de esto, son todavía un rubro importante en la producción y el comercio de mercancías en el nivel global, entre un 6 y un 7% en la última década, mientras para las regiones que vienen siendo el soporte del trasvase de las actividades manufactureras intensivas en mano de obra, especialmente en el campo de las confecciones, como el caso de algunos países de Asia, América Latina y África, se constituyen en el sector exportador del que dependen en muchos casos las divisas de la economía y los empleos generados en la manufactura. Podemos verlo en el cuadro 1, presentado en el informe de la OMC 2004.

Cuadro 1

Tendencias y participación porcentual del empleo del sector del vestido en el empleo manufacturero total, en una selección de países, 1995-2005

	Año	Empleo	Participación (%)	Año	Empleo	Participación (%)
Bangladesh ¹	1998	1.049.360	49.9	2004	2.000.000	n.a
Camboya	1995	-	n.a.	2005	250.000	38.2
China ¹	1995	14.710.000	6.2	2004	19.000.000	18.9
India	1998	398.618	5	2001	463.319	6.2
Pakistán ¹	1996	26.915	4.8	2001	2.300.000	42.9
Sri Lanka	1997	154.542	34.9	2000	165.388	34.2
México	1997	72.660	5.2	2005	460.000	12.3
Guatemala	1997	66.800	n.a.	2005	104.464	23
Rumania	1997	286.300	14.1	2002	403.400	25.3
Turquía	1997	142.554	12.6	2000	164.353	14.6
Mauricio	1997	69.423	65.6	2001	76.963	65.8
Marruecos	1997	131.995	16.1	2002	176.894	17.8
Madagascar ¹	1999	83.000	44.9	2001	87.000	44.8

n.a. No accesible – insignificante

¹ Los datos recientes correspondientes a Bangladesh, China, Pakistán y Madagascar se refieren a los textiles y el vestido. La proporción del sector de los textiles y el vestido en China se basa en datos de 2003; el empleo en el sector manufacturero en 2003 se basa en estimaciones.

Fuente: ONUDI: Base de datos de estadísticas industriales (INDSTAT) 2003 y 2005. Rev. 2 y 3; Camboya: Better Factories Cambodia Project; China: China Textile Industry Development Report 2005 para los textiles y el vestido y China Statistical Yearbook 2004 para el empleo en el sector manufacturero; Pakistán: Empleo en el sector textil y del vestido para 2001 en Institut Français de la Mode (IFM) et al: Study on the implications of the 2005 trade liberalization in the textile and clothing sector (Paris, febrero de 2004), datos sobre empleo en el sector manufacturero de la Oficina Federal de Estadística; Bangladesh: Bangladesh GArment Manufacturers and Exporters Association (BMGEA) para los datos correspondientes a 2004; Guatemala: Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales; Madagascar: Ministerio de Trabajo y Legislación Social

LA INDUSTRIA TEXTIL - CONFECCIÓN Y LAS DINÁMICAS DEL COMERCIO MUNDIAL

Como se indicó en la parte introductoria, en las últimas cuatro décadas, la producción, distribución y consumo del sector industrial asociado a la cadena textil-confección, ha sufrido una fuerte reconfiguración espacial con la pérdida en cuanto a espacio de producción, de Estados Unidos y Europa Occidental pero consolidándose como centros de consumo. En sentido contrario los países llamados *en desarrollo* concentran la producción y el empleo en el sector. La reconfiguración de los espacios de producción ha significado a la vez la de las condiciones de trabajo de millones de personas en el mundo, especialmente de las mujeres.

En el caso de las principales corrientes exportadoras de prendas de vestir, la OMC destaca seis, siendo una de ellas la “de América Latina a América del Norte”, que si bien ocupa dentro de esas seis el quinto lugar, según el valor exportado para el año 2004, su variación porcentual entre los años 1990 - 2001 es del 19%, la más alta de las variaciones en este período según las corrientes identificadas.

En la dirección contraria, de las seis principales corrientes de exportación de textiles para el año 2001, se registra la “de América del Norte hacia América Latina”, que también, aunque en términos de valor ocupe el sexto lugar, presenta la mayor variación porcentual para el período 1990 – 2001, con un 15% y un 31% para el año 2000.

En América Latina, al observar la participación de las prendas de vestir en el comercio total de mercancías y manufacturas, se puede observar que la región ha ganado de conjunto un gran dinamismo en las exportaciones de confecciones a nivel mundial². Para

² Retomando el análisis para el año 2000, un artículo de Cidetexto, elaborado por Marcos Jara, presenta la siguiente información: “El tercer circuito está representado en el mercado norteamericano. En este mercado se aprecian perfectamente los impactos de los acuerdos regionales implementados durante la última década. En resumen, las exportaciones de textiles (para posterior reimportación en su gran mayoría) desde Norteamérica hacia América Latina (incluido México), ascendieron a 5,2 bill US\$ con un crecimiento durante 2000 del 29% y un crecimiento medio anual del 16% durante la última década... Hay que mencionar el creciente flujo de comercio entre los países asiáticos y América Latina. En 2000, las exportaciones llegaron a 3,2 bill US\$ con un crecimiento en el último año del 22% y un promedio durante la década 90 - 00 del 16%...(En el caso de las prendas de vestir)...En relación a Latinoamérica, es importante destacar, de una parte, el impacto de la subcontratación que llevó a nuestros países a registrar un comercio total de 21,3 bill US\$ con un crecimiento para el año 2000 del 23%.

el año 2004, las exportaciones de prendas de vestir en Latinoamérica representaron el 4.6% del total de su comercio de mercancías y el 12.7% como porcentaje del total de las manufacturas exportadas, mientras que en el nivel mundial estas representan el 2.9%, en el nivel de Asia el 6% y para África el 16.4%.

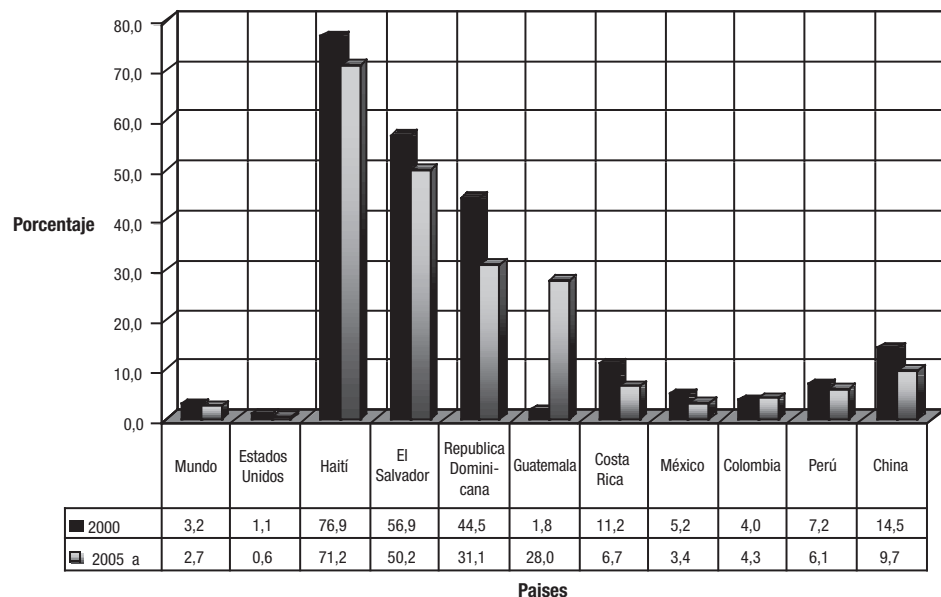
En este sentido, mientras en el caso de las prendas de vestir, la dirección de la corriente geográfica es “América Latina - América del Norte”, con un índice de dinamismo significativo durante la década de 1990, la corriente de los textiles es inversa y se mueve de América del Norte a América Latina. Esto explica el hecho de que cuando observamos la variación de las importaciones de textiles para algunos de los países de la región estas aumentan, tanto en valor como en su participación en el volumen de las mercancías importadas. Brasil importaba para 1990, 252 millones de dólares en textiles y para 2001 importó 982 millones de dólares; en el caso de Colombia, sus importaciones de textiles que fueron en 1990 de 75 millones de dólares, para 2001 son ya de 553 millones, impactando el indicador de la participación de la importación de textiles en el total de las mercancías importadas que pasó de 1.3% en 1990 a 4.3% en 2001. La misma tendencia se presenta también en Perú y en México (OMC, 2002).

El caso de América Central es igualmente relevante, pues la dinámica de industrialización vivida durante la década de 1990 basada en la maquila de confección, depende aproximadamente en un 96% de insumos importados, cuyo mercado de origen es fundamentalmente Estados Unidos.

De las exportaciones totales de mercancías, las prendas de vestir representan para 2005 71% para Haití, 50.2% para El Salvador, 31% para República Dominicana, 3.4% para México. En el caso de Colombia estas representan 4.3% (OMC, 2006), como lo vemos en el siguiente gráfico, donde además se observa una pérdida de esa participación entre los años 2000 y 2005, excepto para Guatemala y Colombia, países en los que aumenta la parte correspondiente a las prendas de vestir en las exportaciones de mercancías.

Gráfico 1

Parte correspondiente a las prendas de vestir en las exportaciones totales de la economía



Fuente: Elaboración propia con base en la información de la OMC, 2006, cuadro IV.83.

LO NACIONAL Y LO LOCAL

Las tendencias del peso del sector del vestido en Antioquia con respecto a Colombia es fundamental para entender la importancia de esta región en el presente análisis. Mientras durante las dos últimas décadas el valor agregado industrial del sector de las confecciones en el país, se ha movido entre un 3 y un 4% del valor agregado industrial, en el caso de Antioquia esta ha pasado de representar un 4.5% en el año 1990 a un 16% en el departamento; esto lo explica el hecho de que el 60% de la producción nacional se origina en la región.

El Área Metropolitana del Valle de Aburra ha sido considerada desde el punto de vista productivo como una región especializada. Esta especialización se explica por el importante peso que ha tenido en su historia económica el sector textil-confección. Hasta 1985 esta región representaba el 85% de la producción textil del país y para 1990 el sector textil-confección representaba más de la tercera parte del valor agregado industrial, con una participación mayoritaria del sector textil (aproximadamente el 30%) mientras el sector de las confecciones lo hacía con el 4.5% del Valor Agregado (VA) industrial.

Cuadro 2

Participación del sector textil confección en el valor agregado de Antioquia

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1999	2005
Textil	27,20	25,93	26,14	29,87	30,88	31,54	24,10	28,8	17,19	19,04	18,8	12,1	ND
Confección	3,63	3,98	4,34	4,33	4,11	4,57	4,90	5,00	6,08	7,24	6,9	9,8	15,28
Total	30,83	29,91	30,48	34,2	34,99	36,11	29,00	33,8	23,27	26,28	25,1	21,9	ND

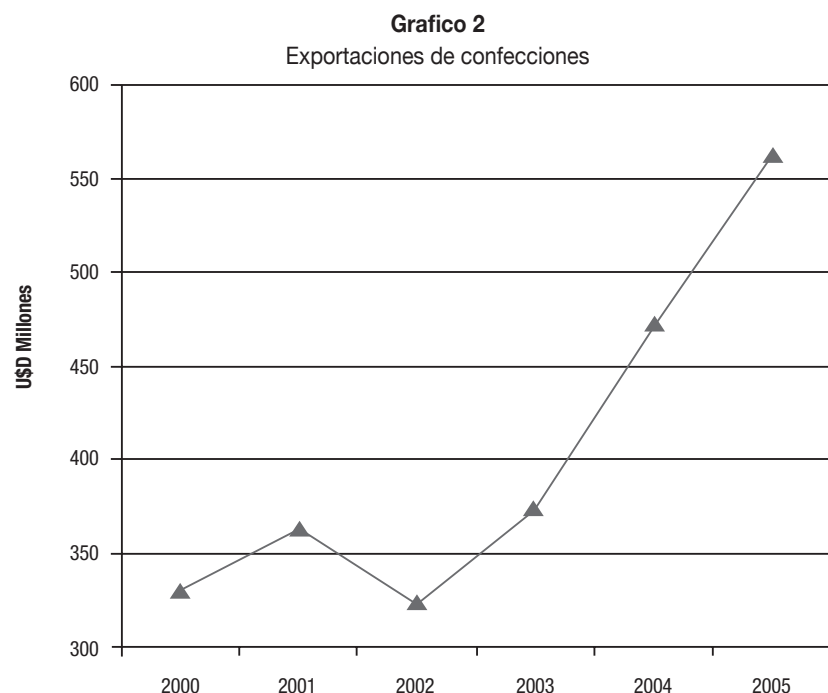
Fuentes: Elaboración propia con base en: encuesta anual manufacturera del DANE; Cámara de Comercio de Medellín, 1997; Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), 2002.

Para el año 2005, esta participación global de la cadena mantiene un peso importante pero se transforma en su interior de tal modo que pierde peso el sector textil, mientras el de confecciones gana participación. De ser menos de una sexta parte, el VA de las confecciones textiles, pasan los dos sectores a tener participaciones iguales de aproximadamente 12% en Antioquia en el año 2000. Para el año 2005, ya el sector de confecciones representa el 15.28 del VA industrial y el 26% del empleo industrial en la región.

Desde el punto de vista tanto territorial como laboral, se podría denominar como una reconfiguración perversa de la cadena, por las diferencias en las condiciones de trabajo de los dos sectores. El textil estaba asociado a trabajos estables, relativamente bien remunerados en comparación con el medio, con trabajadores cuya organización tenía capacidad de negociar condiciones de trabajo por medio de las convenciones colectivas, salarios muy por encima del mínimo, trabajos asociados a seguridad social (pensiones, salud, riesgos profesionales). Por el contrario el sector de confecciones está asociado a trabajo estacionario, inestable, basado en diferentes modalidades de subcontratación, con bajos salarios y en una gran proporción sin acceso a la seguridad social y conformado mayoritariamente por mujeres.

Por último es bueno anotar algunos aspectos de orden general: por un lado la cadena textil confección es la que genera mayor número de empleos en el sector industrial del departamento de Antioquia, aproximadamente el 40% del total de la industria, y segundo el aumento de capital y creación de nuevas empresas se está dando en los últimos años a partir de la aprobación en Estados Unidos del acuerdo de preferencias arancelarias (APTDEA por su sigla en

inglés³), que incluyó en 2002 al sector de confecciones; mientras en el sector de las confecciones en 2000 se crean 129 empresas, en 2003 se crean 173, igual tendencia se ve en las exportaciones.



En los últimos cinco años, las confecciones han presentado un crecimiento compuesto anual del 11%. Se destacan productos como: pantalones, chaquetas y conjuntos.

Fuente: Cámara de Comercio de Medellín, 2006

Las condiciones de empleo generados en la región por esta agrupación se vuelven clave, pues se puede mirar cómo comparando solo el departamento con las tendencias de otros países, este adquiere importancia por encima de la relativa relevancia en el nivel nacional.

“En Antioquia al año 2005, el número de ocupados ascendió a los 2.2 millones, de los cuales el 18% corresponden a la industria manufacturera (cerca de 390 mil); y de estos, el 27% se genera en la actividad confeccionistas, 105.000 empleos” (Cámara de Comercio, 2006⁴).

Como vemos, su participación en el nivel mundial está en los rangos de los países escogidos en el cuadro 1, como México o la India.

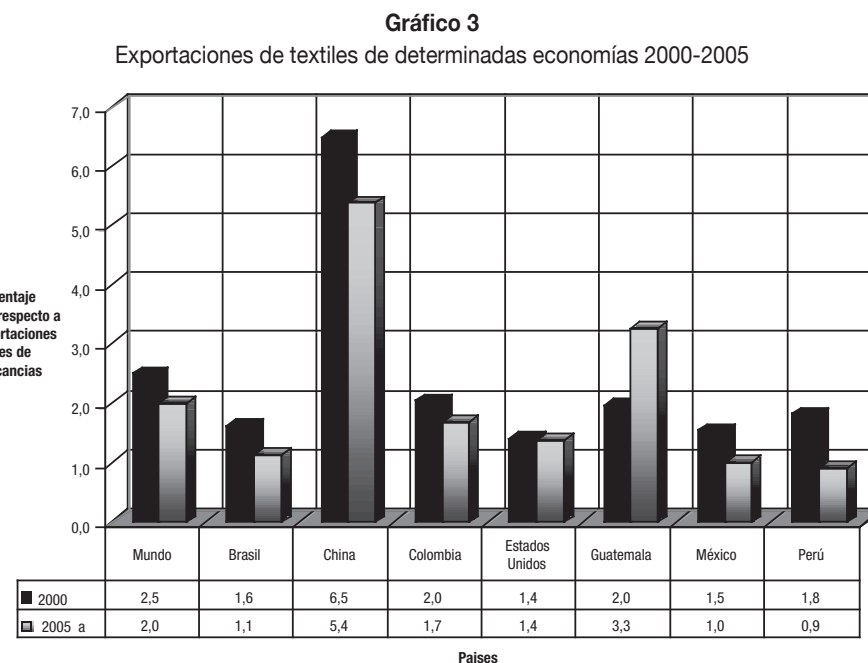
3 The Andean Trade Program And Drug Erradication

4 <http://www.camaramed.org.co/confeccion/datosGenerales.html>

2. LA ESTRUCTURA DE LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS EN EL TERRITORIO

La consecuencia de las transformaciones en la regulación del comercio en el sector de textiles y vestuario entre el Acuerdo Multifibras (1974-1994) y el Acuerdo sobre Textiles y Vestido, no solo convirtió esta industria en una industria de carácter mundial, sino que simultáneamente transformó su estructura (Ferenschild y Wick, 2004), pues a muchos países les fue más rentable por el sistema de cuotas centrarse en el segmento de prendas de vestir, e igualmente las diferencias, en el sentido de que mientras el segmento de textiles es más intensivo en capital, el del vestuario es intensivo en mano de obra. Esto explica cómo mientras la participación del sector textil en el mundo con respecto a las exportaciones totales de mercancías cae, la participación en Estados Unidos entre 2000 y 2005 permanece estable, como vemos en el gráfico siguiente.

Ese cambio de estructura se puede observar en dos sentidos: uno en cuanto a las características de los encadenamientos entre el sector textil y confección y el otro la cadena de control empresarial que se teje en el proceso de producción, que serán en parte lo que explica el deterioro de las condiciones de trabajo para un segmento grande de trabajadores y trabajadoras.



2.1. EL DESENCADENAMIENTO ENTRE LA INDUSTRIA TEXTIL Y LA DE CONFECCIÓN

Como ya lo decíamos en el acápite anterior, hay una serie de reconfiguración perversa de la cadena productiva donde, mientras el sector de las confecciones gana peso en valor agregado y empleo, el sector textil lo pierde, lo cual significa importantes pérdidas de empleo en un sector conformado mayoritariamente por hombres, con organización sindical, salarios promedio equivalentes a dos salarios mínimos entre otros; por otra parte ganancias de empleo y producción en el de confecciones, donde inestabilidad laboral, deslaboralización, condiciones precarias de trabajo y bajos ingresos son la característica central. La razón ha sido la competitividad basada en bajos costos laborales, que no solo lleva a privilegiar el sector de la confecciones con salarios a la mitad del sector textil, sino a importar las telas de otras regiones con menores costos laborales que en el sector textil; esto ha dejado en la región de Medellín y el valle de Aburra grandes costos sociales, solo en el sector textil se perdieron casi la mitad de los empleos entre 1967 y 1996. Cuando se analiza el comportamiento de las cinco mayores empresas exportadoras de confecciones se ve que simultáneamente son las mayores importadoras de textiles.

Cuadro 3

Personal ocupado y valor agregado industrial textil en Antioquia 1977-1996

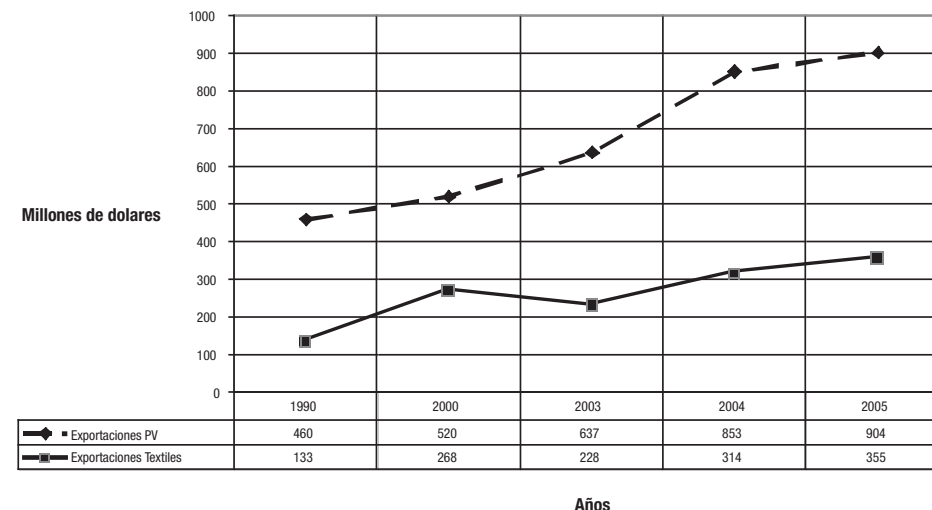
	1977	1996	Var. %
Empleo	42.712	23.780	-44,32
Valor Agregado (\$ en millones constantes)	2709	2348	-13,29
Participación % empleo	32,20	19,00	-46
Participación % valor agregado	40,78	19,72	-51

Fuente: DANE, Encuesta Anual Manufacturera. (Echeverri y Pulgarín, 1999: 35.)

El comportamiento de las exportaciones de los dos sectores muestra también la importancia relativa de los dos segmentos como veremos en el gráfico 4.

Gráfico 4

Colombia. Exportaciones de prendas de vestir y de textiles 1990-2005



Fuente: Elaboración propia con base de datos de OMC, 2006

2.2. ENCADENAMIENTO EMPRESARIAL

Las características de los encadenamientos productivos y la base empresarial de la cadena textil - confección en Antioquia están conformadas por dos grandes segmentos que no son ajenos a las lógicas de su estructura en el nivel mundial donde “La industria de los textiles y el vestido abarca toda la amplia gama de empresas, desde los pequeños productores hasta las empresas transnacionales, desde los talleres en pequeña escala (que trabajan en condiciones de gran explotación, también conocidos como *sweatshops*) hasta las cadenas de venta que actúan a escala mundial” (Ferenschild y Wick, 2004: 18)

En el primer segmento, por un lado está el de la gran empresa articulada a la red de capital del grupo económico más grande del país, el Grupo Empresarial Antioqueño, y las empresas multinacionales, y por otro una restringida red de gremios e instituciones que han operado como voceros y/o receptores de la política de fomento del Estado nacional. Esta articulación entre la gran empresa, gremios, instituciones y el Estado, se constituye en una red horizontal que se ha visto afectada, especialmente en el eslabón textil, por las políticas de inserción a la economía global, en donde el Estado redefine sus políticas a favor de los intereses del capital transnacio-

nal y apalanca la estrategia de globalización de los grandes grupos económicos del país. Pero por otra parte, el Estado adecua las condiciones generales de una regulación laboral a favor de la flexibilización y los bajos ingresos, que permiten sostenerse a estos sectores, especialmente al de confecciones, aunque con bastantes debilidades en el ámbito de una competencia global empobrecedora. En este mismo eslabón se pueden identificar algunas empresas transnacionales que, a partir de la década de 1990, aprovechan la capacidad instalada en la región y su situación de profunda crisis, para instalar un nivel de producción de maquila de exportación que continúa ampliándose de una manera más autónoma a finales del decenio 1990 acompañado de las multinacionales del comercio como Éxito y Carrefour.

El otro gran segmento está conformado por una amplia red de pequeñas, micro y famiempresas articuladas de manera vertical al primer segmento mediante estrategias de subcontratación y maquila y sobre la base de unas condiciones de regulación que generan exclusión social y pobreza en la región. Para que el ajuste entre el primer segmento de gran empresa exportadora se una de manera coherente con esta base difusa de pequeñas empresas, se teje entonces una articulación de instituciones de diferente orden, desde el SENA, como organismo estatal, las cámaras de comercio y otro conjunto de entidades dedicadas a estandarizar las condiciones de producción de esta basta masa empresarial por medio de actividades de capacitación, asesoría y crédito. Muchas de estas instituciones, surgieron como iniciativa de las grandes empresas ligadas a la red de capital, en los momentos en que se identificaron los primeros esbozos de crisis económica de la región en los inicios del decenio de 1980. En el gráfico 5 vemos cómo es esa estructura empresarial en Antioquia.

Es importante anotar que en este cuadro no se visibilizan las de mayor informalidad que están por debajo de las micro 1 y que se constituyen en famiempresas conectadas en condiciones mucho más precarias a las estructuras de producción.

Por último, aparecen, como estrategia de flexibilización laboral, nuevas organizaciones articuladas con el segmento de cooperativas de trabajo asociado, pero controladas, en el caso del sector objeto de estudio, por el mismo sector empresarial, además de otras redes de fami y microempresas más ligadas a procesos de desarrollo micro-local.

Gráfico 5
Cluster de confección

	2000	2005	Crecimiento compuesto
Empresas	6,159	10,056	0.10
Activos (Millones)	2,819,612	4,513,035	0.10
Exportaciones (US\$ Miles)	485,621	665,475	0.07
Empresas exportadoras	326	643	0.15

Tamaño	Criterio (\$ Millones)	2000	2005	Crecimiento compuesto
Grande	>11400	55	47	-0.03
Mediana 2	6000-11400		45	
Mediana 1	1907-6000	75	139	0.13
Pequeña 3	600-1907	84	262	0.26
Pequeña 2	300-600	133	237	0.12
Pequeña 1	191-300	210	185	-0.03
Micro 3	100-191	73	260	0.29
Micro 2	50-100	225	330	0.08
Micro 1	0-50	5304	8551	0.10
Total		6159	10056	0.10

Este es el cluster más importante en las exportaciones de Antioquia con oportunidades claras de perfilar una gran diferenciación alrededor del diseño y la moda

Fuente: Tomado de Cámara de Comercio de Medellín, 2006

3. LAS NUEVAS FORMAS DE REGULACIÓN DEL TRABAJO EN LA CADENA TEXTIL - CONFECCIÓN EN ANTIOQUIA

3.1. MARCO LEGISLATIVO, INFORMALIDAD Y PRECARIEDAD

A partir de 1990, en el marco del programa de gobierno del presidente colombiano César Gaviria “La Revolución Pacífica”, se concretó la adecuación a fondo del marco regulatorio que venían requiriendo tanto capitales nacionales como internacionales para que el país se articulara con las corrientes de la globalización económica neoliberal. Las reformas financieras, laborales, comerciales y los procesos de privatización económica se consolidaron en este periodo. La implementación de la apertura económica a fondo, la privatización de empresas estatales, las nuevas formas regulatorias de la prestación de servicios públicos y la reforma laboral -ley 50 de 1990- y la ley 789 de 2002 fueron algunos de esos cambios en la regulación que introducen a fondo el proyecto neoliberal en el país, consolidando las tendencias que se venían gestando desde 1974 con el gobierno de Alfonso López Michelsen.

A los efectos de este artículo me centro en las transformaciones que en la regulación del trabajo generó la implementación de la ley 50 de 1990 –de reforma laboral-⁵, profundizada con la ley 789 de 2002, en los aspectos de flexibilización en la contratación y las estrategias de reducción de salarios o de costos laborales para los empresarios.

Los datos presentados por los estudios realizados por la Universidad Nacional de Colombia y dirigidos por el profesor Ricardo Bonilla, demuestran que las reformas no cumplieron la promesa de flexibilizar la relación laboral para crear más empleo y que por el contrario profundizaron la precarización laboral. Los estudios de Bonilla de 2003 y 2006, demuestran que no solo los nuevos empleos creados son precarios, sino que muchos de los que estaban clasificados en el sector formal de la economía pasaron a ser informales. Así por ejemplo la contribución de la industria a la generación de empleo entre 1994 y 2000 fue negativo, registrando la pérdida de 119.589 empleos en el total industrial, pero no solo eso sino haciendo una alta contribución al empleo informal, pues en la industria se perdieron en el sector formal 144.796 empleos, esto significa que 25.207 empleos antes formales pasaron a la informalidad (Bonilla, 2003). Adicionalmente entre 2002 y 2004 un 66.7% de los empleos creados corresponden a la posición de los cuenta propia, rubro claramente asociado al empleo informal.

Así, por los impactos de la reforma de 2002, ley 789, podemos ver cómo la contribución al nuevo empleo la hicieron los trabajadores por cuenta propia (el 67.7%) para los que no rige el código sustantivo del trabajo y no son contratos laborales, ya que se rigen por normas del código comercial o civil (Bonilla y González, 2006). Son estas características de informalidad y bajas remuneraciones las que marcan la tendencia del sector textil-confección en Antioquia y especialmente las del sector confecciones⁶.

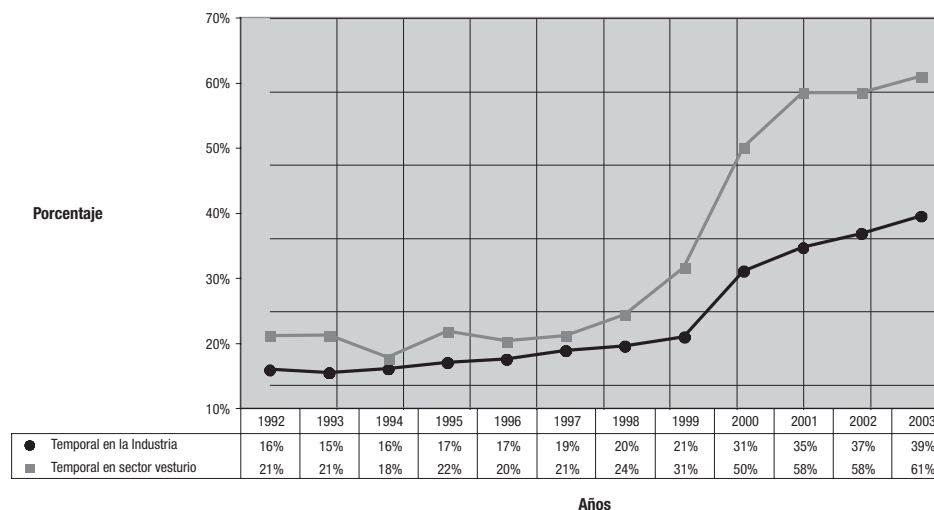
5 En diciembre pasado se cumplieron quince años de aprobación de la Ley 50/90, la reforma laboral más ambiciosa de la historia colombiana, enmarcada en un proceso reformista dirigido a preparar al país para el cambio de modelo y la apertura económica. Para estimular la discusión de dicha reforma se hicieron muchas promesas con el argumento de que reduciendo la inflexibilidad del mercado laboral se crearían muchos puestos de trabajo y la tasa de desempleo llegaría a los niveles internacionales, alrededor del 5%. La historia ha demostrado todo lo contrario y las acciones del presente gobierno deben enmarcarse en la perspectiva histórica promovida por el esfuerzo reformista. (Bonilla y González, 2006: 69)

6 La estimación para 2003 sugiere que el sector duplicó el ritmo de crecimiento de la industria manufacturera total, constituyéndose así en un

A partir de 1998, la ley 50 de 1990 logra obtener claramente sus logros en un proceso de flexibilización del trabajo expresada de manera global en el crecimiento del empleo temporal, anotando adicionalmente que esta tendencia es claramente mucho más marcada para el sector del vestuario y que adicionalmente no solo la temporalidad, sino la informalidad son los sellos del empleo generado en este sector.

Gráfico 6

Participación del empleo temporal en el total de la industria y en el sector vestuario en Colombia 1992-2003



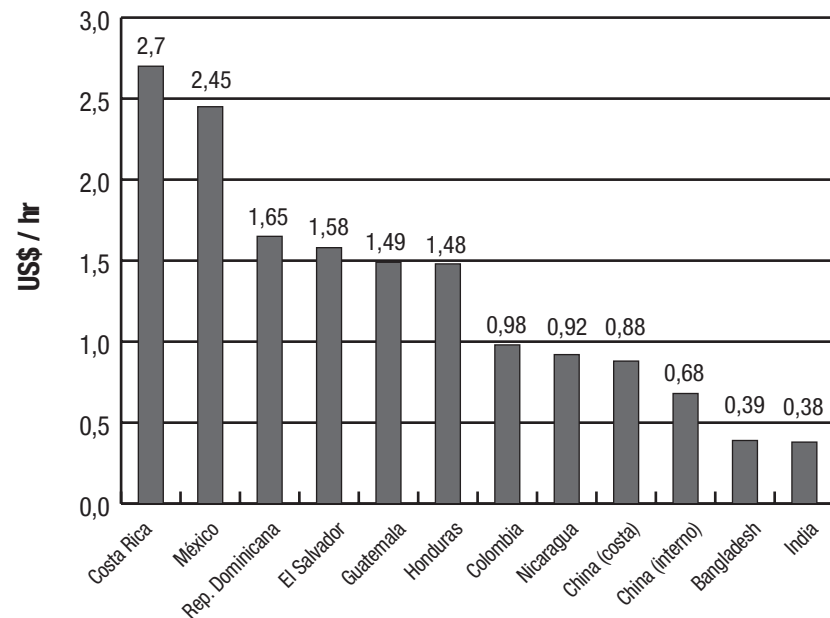
Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta Anual Manufacturera

A estas condiciones de informalidad y temporalidad en el empleo se le suma una estrategia competitiva con base en bajos salarios por un lado y con pérdida de acceso a la seguridad social por el otro. Veamos los datos comparativos de los costos salariales en el sector confección en el nivel global tomados de Palacios y Posada, 2005.

sector líder en el proceso general de recuperación económica. Como se verá más adelante, la demanda externa ha cumplido un papel sustancial en el cambio que durante 2003 y 2004 registró la tendencia sectorial hacia el crecimiento. (Palacio y Posada, 2005: 3)

Gráfico 7

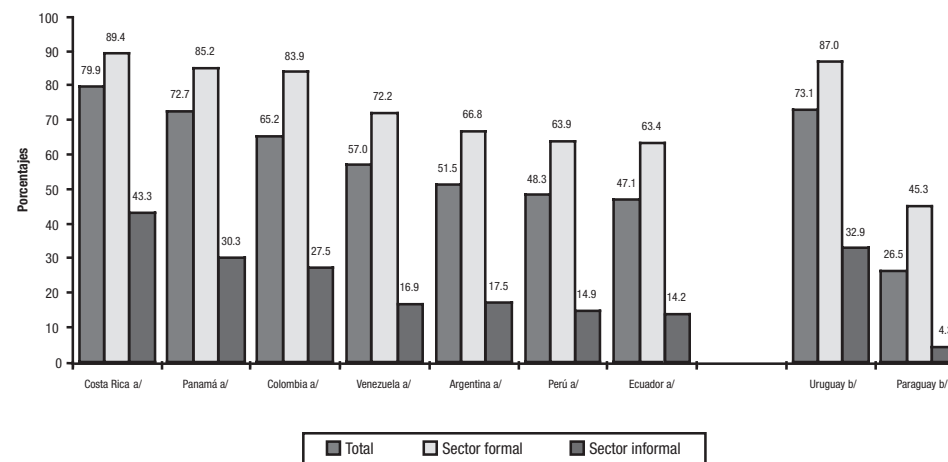
Costo de mano de obra incluyendo beneficios 2002



En el gráfico 7 podemos observar cómo Colombia en el sector del vestuario tiene costos laborales hora muy cercanos a China y bastante por debajo de México y Costa Rica. Igualmente es bueno destacar que el valor hora para el sector textil en Colombia, 1,82 dólares, es casi el doble del de la industria del vestido equivalente a 0,98 dólares la hora. Por último, como lo muestra la información para América latina (gráfico 8), las posibilidades de acceder a protección social en sectores con altos niveles de informalidad es baja.

Gráfico 8

América latina: países seleccionados asalariados con protección social, 2004 (porcentajes)



Fuente: Elaboración OIT, con base en las encuestas de hogares de los países.

a/Cobertura de salud y pensiones

b/Afiliación a un sistema de pensiones

3.2. SUBCONTRATACIÓN Y MAQUILA: UNA ESTRATEGIA DE REDUCCIÓN DE COSTOS Y DESLABORALIZACIÓN DEL CONTRATO DE TRABAJO

Al observar las características de este sector de la producción industrial se puede ver que se gesta un importante cambio con relación a la tradicional operación de la producción capitalista, definida por Marx, como la articulación entre proceso de trabajo y proceso de valorización del capital: por lo menos hasta el periodo denominado fordista, hacía responsable al capital de la organización del proceso de trabajo y de la dotación de la tecnología media social para garantizar la valorización y por tanto la tasa media de ganancia regida por las condiciones medias de producción.

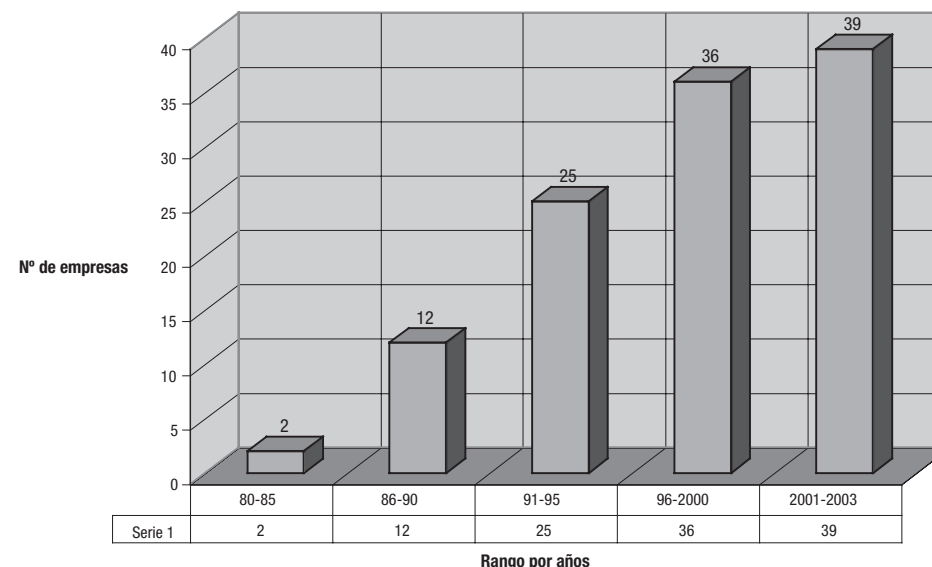
Al menos, por lo observado en estas dos agrupaciones industriales, los capitalistas afrontan la caída tendencial de la tasa de ganancia y combinan los cuatro o cinco factores definidos por Marx para detenerla: el comercio internacional, remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, sobreexplotación de la mano de obra y reducción de los costos de capital constante. Combinando todos los factores, confluyen a la separación de la antigua unidad

del proceso de trabajo y el proceso de valorización, volviendo a una especie de acumulación originaria donde el capitalista compra trabajo organizado y/o valorizado, controlando directamente las condiciones de valorización, pero entregando la organización y gestión del proceso de trabajo a una masa de pequeños y medianos empresarios que operan el proceso sin ninguna capacidad de acumulación de capital y en condiciones de competencia global basada, en gran parte, en bajos costos salariales.

Esta separación entre proceso de trabajo y proceso de valorización, recompone radicalmente las características de la relación capital – trabajo, y por lo tanto, les da un nuevo marco a las formas de regulación del trabajo, precarizándolo. Esta tendencia en el sector económico y la región objeto de estudio, se expresa en:

- expansión de una base de pequeños y microempresarios maquiladores, en su mayoría para empresas de carácter regional que producen para el mercado externo e interno. Estos “empresarios” son los encargados de estandarizar para las grandes empresas, las condiciones de gestión del trabajo que exige la competencia en el actual entorno global: bajos costos de mano de obra, calidad total y justo a tiempo.
- En su mayoría, producen con tecnología obsoleta en donde la productividad es muy baja. En el mejor de los casos, la generalidad de estos empresarios subsisten como empleados de rango medio, tipo supervisores sin mentalidad empresarial, sin capacidad de organización y menos de actuación colectiva. En realidad, más que empresarios, son un nuevo tipo de trabajador flexible, atomizado, disperso y sin capacidad de actuación colectiva. Observando la fecha de inicio de las empresas confeccionistas de Don Matías -municipio al norte del departamento de Antioquia al que se ha derivado parte de la maquila de confección en la región- actualmente registradas en la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, a mayo de 2003, encontramos que fueron 14 empresas las que iniciaron su operación en la década de 1980, mientras que 61 inician su proceso productivo en la década de 1990. Entre 2001 y 2003, se crearon 39 nuevas empresas de maquila de confección. Así, del total de las registradas hasta 2003 (100), el 88% de las actuales se originan después de 1990, mientras que 14 iniciaron sus actividades en el decenio de 1980.

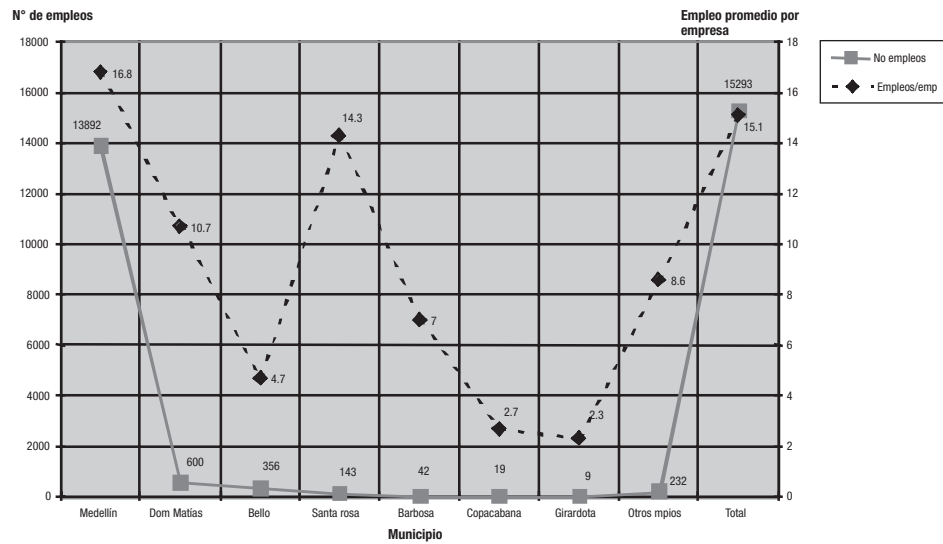
Gráfico 9
Fecha de inicio de las empresas confeccionistas en Don Matías



Fuente: Elaboración propia, con base en datos de empresas de confección a terceros en la Cámara de Comercio de Medellín 2003.

- Este “nuevo trabajador” asume los costos del capital constante y de la variable correspondiente a la parte del proceso de trabajo que le toca gestionar. Ya la jornada de trabajo no es un asunto de la empresa que subcontrata, sino de la empresa subcontratista. Además, las empresas maquiladoras o subcontratistas se dividen en formales e informales: las primeras, deben responder por las condiciones mínimas de regulación general del trabajo en el territorio, incluida la jornada de trabajo; en el caso de las empresas informales, especialmente las famiempresas que maquilan, no hay ninguna regulación de la jornada de trabajo, pues se responde por un volumen de producción en un tiempo determinado, sin que importe el monto de horas necesarias para cumplir con el compromiso. A mayor nivel de informalidad, menor control de la jornada de trabajo.

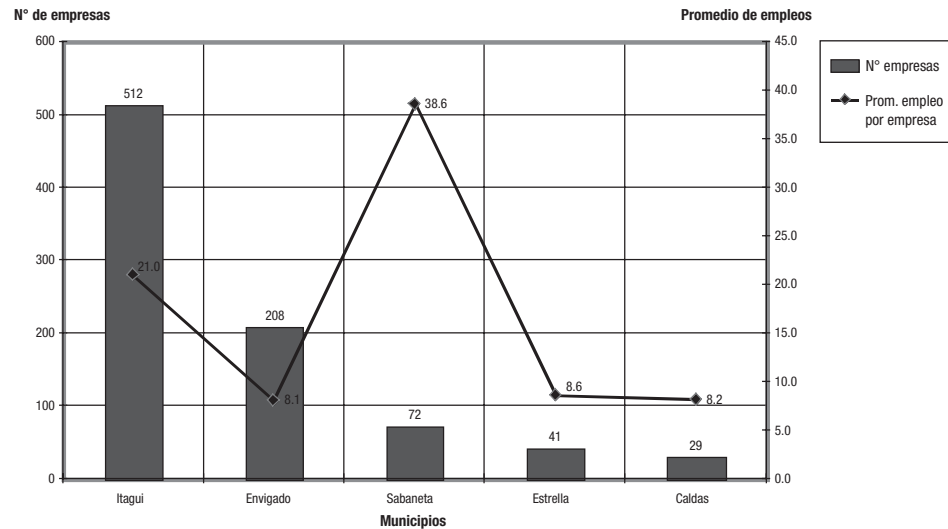
Gráfico 10
Promedio de empleo en empresas de confecciones inscritas en la Cámara de Comercio de Medellín



En los gráficos 10 y 11 encontramos un universo de empresas muy pequeñas en su mayoría, pero registradas en la Cámara de Comercio. Existe otro grupo importante con mayor grado de informalidad, las cuales ni siquiera están registradas en dicho organismo y tampoco están cuantificadas y que formarían parte de ese gran universo de informales que, según el Centro de Investigaciones de la cadena Textil Confección (CIDETEXCO), ascenderían a más de 10.000 empresas en el país, e incluso, los análisis de OCONOR, hablan de 20.000 empresas informales. Según CIDETEXCO: “entre productores de fibras, hilanderos, tejedores, acabadores y fabricantes de artículos textiles, el país cuenta hoy con más de 533 empresas. Cuatro mil empresas pequeñas y medianas conforman nuestra estructura industrial en el eslabón de confecciones, sin contar con aquellas clasificadas como informales, que pueden representar más de 10.000 entre pequeñas y micros. Mientras que el textil genera 52.000 empleos directos, los confeccionistas (formales) mantienen más de 100.000 puestos de trabajo”. (CIDETEXCO, 1999.)

De este grupo de pequeñas unidades productivas que funcionan en el área metropolitana de Medellín, en la comuna 13, por ejemplo, en un taller que se realizó con quince confeccionistas, encontramos que sólo dos están inscritos en la Cámara de Comercio y que producen a terceros para el mercado local; las personas que trabajan allí ganan menos de un salario mínimo, no tienen prestaciones sociales, ni afiliación a salud, ni seguridad social. Ninguno de los dueños y dueñas de las confecciones recibe un sueldo por encima de dos salarios mínimos, y en su mayoría, alrededor de un salario mínimo.

Gráfico 11
Número de empresas y promedio de empleos generados en los municipios del Aburrá sur



3.3. LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO: ALTA FLEXIBILIZACIÓN Y OTRA ESTRATEGIA PARA ELIMINAR EL CONTRATO LABORAL

Además de acudir a esta estrategia del empresario maquilador, en los últimos años, las grandes empresas han consolidado de descentralización productiva del trabajo. A partir de 1997, una parte importante de los (as) trabajadores (as) pertenecientes a las agrupaciones industriales del sector textil y confección, no están vinculados (as) mediante contrato laboral, ya que las empresas no compran de manera directa la fuerza de trabajo, sino que compran como modalidad de servicio, una fuerza de trabajo organizada en cooperativas de trabajo asociado, en donde en apariencia, la relación capital - trabajo desaparece, pues en esta nueva forma de contratación el (la) trabajador (a) se ve obligado (a) a colocar como “capital”, en una cooperativa, su fuerza de trabajo para ser vendida como servicio.

Fuente: Elaboración propia con referencia en base de datos de la Cámara de Comercio De Medellín, 2003

A partir de 1997, las empresas, tanto del sector textil, como de las confecciones, han venido acudiendo al mecanismo de transformación de las características de su planta, la cual, ha pasado de ser trabajadores (as) asalariados (as) a trabajadores (as) cooperativizados (as), a tal punto que algunas de las empresas, especialmente las que dependen ciento por ciento del mercado norteamericano, tienen el 100% de su personal contratado a través de cooperativas de trabajo asociado.

Según Villa y Asociados, una firma que en nuestro medio atiende jurídicamente a muchas de las empresas del sector textil - confección, las cooperativas aparecen como una estrategia clave para racionalizar costos laborales, garantizar la competitividad de las empresas y generar empleo.

Precisamente, en un documento que tiene como objetivo socializar al personal directivo y administrativo de las empresas que asesora esta firma, las ventajas de este modelo, los referentes legislativos que lo fundamentan y los criterios que deberán ser tenidos en cuenta por la dirigencia de la empresa en aras de garantizar la coherencia en la aplicación de las nuevas condiciones de vinculación de personal al proceso cooperativo, se basa en cómo las cooperativas de trabajo asociado pueden integrar a sus asociados sin que estén sujetos a la legislación laboral ordinaria. Allí el asociado es el trabajador aportante de “fuerza de trabajo” y “capital”, copropietario de la empresa cooperativa y cogestor empresarial. En este sentido, el documento afirma:

“La condición de copropietario conlleva a que la figura de empleador - trabajador establecida en la legislación laboral, no exista en la relación cooperativa - trabajador asociado, puesto que se reúnen en un mismo sujeto la calidad de copropietario y de trabajador. Desaparece la figura del empleador como dueño de la empresa y de los medios de trabajo y el concepto de subordinación o dependencia jurídica propia de la ley laboral. En la cooperativa todos los asociados en su condición de copropietarios, están en igualdad con respecto a sus derechos y a sus deberes, en idéntica proporción, pero conocen la necesidad de organizarse técnica y administrativamente, adoptando sus propias normas y reconociendo la existencia de funciones y responsabilidades diferentes al interior de la cooperativa”. (Villa y Asociados, SF.)

Es de esta manera cómo los empresarios leen los beneficios de la vinculación del personal a través de contratos de servicios con cooperativas de trabajo asociado: cesa el contrato de trabajo, el contrato se puede terminar en cualquier momento sin causar ningún pago

por su terminación; la empresa cooperativa es responsable de cualquier daño que se pueda ocasionar en el material o herramientas de trabajo, no se recibe un salario sino una compensación.

Según un directivo empresarial entrevistado, hubo que hacer todo un cambio de cultura empresarial basada en el paternalismo y pasar a convencer a las operarias de que para poder continuar laborando en la empresa, era necesario que formaran parte de una cooperativa de trabajo asociado. Hoy el proceso se dio a tal punto que el 100% de las operarias están vinculadas por el sistema cooperativo (sólo del supervisor hacia arriba y el personal administrativo está contratado directamente por la empresa). Así narra el entrevistado parte de este proceso:

“[...] tomamos la decisión estratégica [...] nadie está libre [...] cambian la legislación de los Estados Unidos, el Congreso emite una ley que le ponga trabas a la maquila, cualquier cosa, hacen tres o cuatro cosas y quedamos colgando de la “brocha”, entonces preparemos esta empresa para que se cierre fácil, entonces tomamos una serie de medidas [...] si hay otras empresas en el mundo donde pueden hacer eso, que si hay producción pagan, y si no hay, no pagan, de alguna manera hay que buscarle flexibilización al régimen laboral colombiano, porque si no va a ser imposible competir internacionalmente. Este régimen cooperativo es una buena alternativa...el asesor (jurídico) nos dijo: bueno preparemos esto, es una figura que nos ayudaría a manejar un problema si se nos vuelve a presentar en el futuro. Como el personal tenía contrato laboral a término fijo, entonces se dijo: no vamos a indemnizar a nadie sino que no vamos a empezar a terminarle el contrato, se le dice que no se le renueva el contrato, ya la gente sabe que tienen una opción y es que empieza el siguiente día igual, terminó el 30 empieza el primero, pero por cooperativa de trabajo asociado...si logramos esto nos da la posibilidad de aguantar la globalización y lo que viene [...] Entonces la empresa, esta empresa es una pluma, esta empresa, a nivel de pasivos, o sea esta empresa, por eso sobrevive y por eso tiene esas columnas de negociación tan fáciles, no tiene cargas laborales pesadas[...].⁷

Y así describe la situación una de las dirigentes de Sintratextil entrevistada:

“A partir del año 97, ya la persona que empieza a cumplir su contrato a término fijo se le llama; si la empresa ve que la necesita, que es un

⁷ Entrevista a vicepresidente de empresa del sector confecciones en Medellín, 2002

trabajador que quiere conservarlo, lo llama y le hace un ofrecimiento; su contrato con la empresa ya se acabó, pero tiene estas posibilidades de seguir laborando en la empresa, pero a través de una cooperativa de trabajo asociado: ¿ en qué términos?, digámoslo así, en que usted va con el 15% de salario menos, usted ya no va a tener derecho a las prestaciones que tiene por convención colectiva, ya no va a tener derecho absolutamente a nada de eso; usted ya no se va a regir por una relación laboral con la empresa, sino que es a través de las cooperativas de trabajo asociado [...] más o menos para el año 2000 ya la empresa termina de hacer todo este paso de trabajadores a término fijo hacia las cooperativas[...]"⁸

En cuanto al tema salarial, el responsable de la Secretaría Textil de la CUT –Antioquia, afirma que es bastante grande la diferencia salarial entre un trabajador de planta y un trabajador vinculado por cooperativa: este último puede recibir en promedio un 50% menos salario que un trabajador de planta.

“Un trabajador en el sector textil, vinculado a la empresa, se puede estar ganando \$700.000, en promedio, mientras que un trabajador de cooperativa, desempeñando el mismo oficio, su salario no pasa de \$300.000; estamos hablando de más del 50% en cuanto a rebaja salarial. Es obvio que esta figura se ha incrementado con relación a eso, a las ventajas tan bondadosas que ofrece esta figura al empleador”⁹.

Plantean también, lo preocupante de esta estrategia de contratación de personal, pues impide la organización de trabajadores y trabajadoras:

“El crecimiento de trabajadores por sistema cooperativo ha sido enorme, esa es una realidad, ya todas las empresas que contratan trabajadores lo hacen por el sistema de cooperativas, esa es una gran preocupación de la dirigencia sindical hoy en día, en razón a que este trabajador no puede sindicalizarse, la ley no le permite sindicalizarse porque no es un trabajador de la empresa. Y la figura que se está creando en las cooperativas es de que éste es un socio: no puede ni demandar a la cooperativa, ni puede pertenecer a ninguna asociación sindical”.

Yo puedo estar hablando de un 40% de crecimiento de las cooperativas de empleo, ha crecido un 40% desde que se iniciaron aquí y yo le puedo dar ejemplos: Fabricato, tiene cerca de 1.800 trabajadores, y

⁸ Entrevista a Laura Molina, Medellín, 2003

⁹ Entrevista a Guillermo Idarraga, Medellín, 2002

de ellos, 1.000 trabajadores son de cooperativa; en Everfit también: de 1.200, 1.000 trabajadores son de cooperativa. Es espantoso el crecimiento de las cooperativas. (Entrevista a dirigente de Sintra-textil, 2002)

La tendencia en el nivel nacional de crecimiento de las cooperativas de trabajo asociado presentada por la Escuela Nacional Sindical (ENS) puede verse en el cuadro 4.

Cuadro 4
Cooperativas de trabajo asociado 2000- 2005

Años	Cooperativas	Asociados
2000	732	55.496
2001	885	72.234
2002	1.331	116.684
2003	1.838	193.214
2004	1.968	283.091
2005	2.980	378.933

Fuente: La coyuntura laboral y sindical 2006- 2007 en cifras (ENS, 2007) www.ens.org.co (Bajado 21 de octubre de 2007)

Estas formas empresariales cooperativas, son más bien figuras de papel creadas por los empresarios como el mejor mecanismo de flexibilización del trabajo, sin ningún costo y con una gran rentabilidad para la gran empresa, pues se desprende de todos los costos laborales, y por lo tanto, de la regulación que las cobija; además, rompe la posibilidad de organización tradicional del trabajo, pues ahora los (as) trabajadores (as) prestan sus servicios como dueños de una fuerza de trabajo colectiva. En este sentido, si en los períodos anteriores, los (as) trabajadores (as) se organizaron para defender sus intereses, hoy se ven obligados (as) a organizarse, ya no en función de sus propios intereses, sino de los intereses del capital.

3.4. LOS INGRESOS EN EL ACTUAL MODELO DE REGULACIÓN

Desde la definición que adoptamos de modelo de desarrollo territorial, esta variable está inscrita en la categoría de paradigma industrial. Aquí, en la estructura laboral está presente la división técnica del trabajo, y la de los ingresos, es importante analizarla a la luz de su relación con las actuales condiciones de acumulación del capital y su incidencia en la construcción de una territorialidad determina-

da. En este caso, el debate según Jesop, es sobre si se concibe el salario como fuente de demanda o como costo de producción.¹⁰ Para el autor, en lo que él define como estado de bienestar keynesiano, el salario concebido como fuente de demanda buscaba garantizar la optimización en el uso de la capacidad instalada y evitar las crisis de subconsumo en un período de producción en masa; así, legitimó la negociación colectiva y mantuvo un manejo macroeconómico contra - cíclico de la demanda. En esta lógica se potenciaron los mercados internos como ya señaláramos.

En el mismo sentido, Hiernoux plantea cómo “la mayor capacidad del modelo fordista fue imponer un pacto social, basado en una redistribución del excedente material...”, o lo que plantean Lipietz y Leborg, en el sentido de que uno de los aspectos más revolucionarios del fordismo lo constituyó la adaptación de la remuneración a la norma de consumo.

En el estado de trabajo schumpeteriano (ETS), no sólo el salario es concebido como costo de producción, sino que también no es necesario generalizar los salarios crecientes de los trabajadores nodales en el proceso de producción hacia el resto de los trabajadores y se estimula por tanto la polarización de los ingresos potenciada por el mercado. Los intereses del Estado se sitúan más en la innovación y mejoramiento de la competitividad estructural de las economías en un escenario abierto. Aquí, la política social queda subordinada a los requerimientos de la flexibilidad del mercado de trabajo, abandonando las preocupaciones redistributivas que ampliaban el derecho al bienestar en el Estado – Nación (Jesop, 1999)¹¹.

10 En el caso de la forma salario, hay una contradicción entre su función como costo para el capital y su función como fuente de demanda (mientras en el EBK el salario funcionó principalmente como fuente de demanda, en el ETS éste se considera principalmente como un costo de producción). Estas contradicciones se reflejan de modo muy diferentes en los regímenes de bienestar keynesiano y de trabajo schumpeteriano. (Jesop, 1999: 77)

11 Quiero destacar una importante reorientación de la política social: el abandono de las preocupaciones redistributivas basadas en la ampliación de los derechos al bienestar en un Estado - Nación a favor de unos intereses más productivistas y ahorradores de costos en una economía abierta (Jesop, 1999. p. 75); análogamente, mientras el EBK buscaba extender los derechos sociales a sus ciudadanos, el ETS se interesa en suministrar servicios de bienestar que beneficien los negocios, con el resultado de que las necesidades individuales pasan a ocupar un lugar subordinado. Los rasgos específicos del ETS, son el interés en promover la innovación y la competitividad estructural en el campo de la política económica y el interés en promover la flexibilidad y competitividad en el campo de la política social.

El salario como costo de producción: del salario al valor minuto

Las formas de negociación de los ingresos por la gestión del trabajo del ensamble y maquila la define el empresario contratista, ya sea pagado por prenda o por minuto. Por lo general, estos valores están tasados por estándares internacionales sobre la base de las condiciones medias de valorización del capital: esto es, se produce con tecnología obsoleta y se reciben ingresos tasados a los niveles de productividad media global, es decir, sobre la base de tecnología de punta; así entonces, el diferencial de productividad que se tiene entre producir con tecnología media del mercado y tecnología obsoleta, se cubre con la reducción de la remuneración y/o con la sobreexplotación de la mano de obra administrada, incluyendo la del propio “empresario” maquilador. En este sentido, hay una regulación del tiempo necesario para desarrollar una operación (a través del valor minuto) que libera al dueño del capital del control sobre la jornada de trabajo, pudiéndose afirmar, que la regulación tiene un carácter global direccionado en función de la obtención de, al menos, la ganancia media y/o la extraordinaria.

Las condiciones de negociación entre contratistas y maquiladores explican la precariedad económica, tanto de unidades empresariales, como de los trabajadores (as) que en estas condiciones son contratados por estos empresarios empobrecidos. Así perciben la situación, Alcalde de Don Matías y uno de los maquiladores de la región:

“[...] Hay gente que trabaja a \$8.000 el blue jeans. El blue jeans más costoso de aquí se pueden trabajar a ese precio, otros los trabajan a 3.000 pesos, el clásico, el mismo tipo de blue jeans, con la diferencia que a uno hay que ponerle más cuidado que al otro, el uno es de más calidad que el otro, que lógicamente entonces, más calidad, posiblemente rebaja la producción, porque es la misma actividad blue jeans que van para el “hueco” que producir blue jeans que van para una boutique, que vale 150 mil pesos el blue jeans, entonces tienen un tratamiento diferente. Sin embargo, esa disminución, de pronto, de producción, que podría presentarse en el blue jeans más [...] en ningún momento beneficia al confeccionista: los que están trabajando a 3.000 pesos en este momento están trabajando a pérdidas, prácticamente a pérdidas, pero uno a veces piensa cómo uno reunir a todos los confeccionistas y a alguien que está pagando intereses de unas máquinas que tiene allá, a alguien que tiene que es ese su sustento, que no tiene otro ingreso diferente a ese, que no puede cerrar su fábrica porque entonces de qué come él, porque mínimamente necesita sacarle un salario, comienza a decirle a alguien que se sabe que paga 4.500 un blue jeans, de pronto le dice yo se lo confecciono a 3.800, ese tipo nunca jamás volverá a pa-

gar un blue jeans a 4.500 pesos, entonces dañamos el mercado. Esa es una de las falencias [...]” (Alcalde de Don Matías, municipio del norte de Antioquia)

[...] en ese grupo económico (el Sindicato Antioqueño) están los (almacenes) Éxito, es que ellos mandan a hacer mucha producción... Este año ellos tuvieron un corte, mermaron mucho la confección de mandar a hacer las prendas; lo que era Don Matías y Santa Rosa le hacían cantidades, toneladas [...] Ellos son muy regulares, muy regulares usted sabe cómo le compra el Éxito a la industria, así como es con la industria, como le compra, así es con el confeccionista, entonces eso es demasiado barato[...] (Luis Alberto Maya - Punto Laser)

La remuneración de la fuerza de trabajo no se rige ya por un contrato laboral, ni media un proceso de negociación entre capital y trabajo: se cambia por un formato de contrato por precio de producto a través del sistema de valor - prenda o de minuto estandarizando, lo que se podría denominar una producción a destajo.

En este sentido, la remuneración se mide por un sistema de costeo de carácter global, pero el salario es fijado de manera local, permitiendo la maximización de las ganancias, consecuencia de la localización de la actividad productiva en los territorios donde el costo de mano de obra es menor. Aquí, la división del trabajo al extremo en la fábrica, garante de los incrementos de productividad y la eliminación de tiempos muertos, se regula a través de un valor minuto que se define en el caso colombiano como “Implementación del sistema de cálculo de costos industriales para el mejoramiento de la competitividad de las empresas de confección colombianas” (Cidetexo).

Para concretarlo (Cidetexo) se basa en la tecnología T.P.CONF., la que según ellos

“[...] permite determinar costos de fabricación, tiempos estándar, equilibrio de secciones productivas y cálculo de carga de trabajo, para lograr un manejo técnico que les permita controlar los niveles de productividad para obtener bajos costos de manufactura y mejorar su competitividad”.

Así, la estandarización que se lograba antes por las características de la tecnología y de las formas de administración del trabajo, se concreta ahora a través de una previa fijación del precio de mercado de la fuerza de trabajo incorporada en una prenda¹². La ganan-

¹² Costos laborales: los costos laborales se calculan en general determinando primero cuánto tiempo lleva hacer una prenda y multiplicando ese tiempo por un factor laboral, el cual en la República Dominicana está entre

cia media, y/o, extraordinaria, se fija de antemano. En este sentido, ahora no sólo entran o salen trabajadores, sino que también entran y salen medianas, pequeñas y famiempresas del mercado. Entonces el dueño del capital no asume los costos de la capacidad productiva ociosa, sino que igualmente este costo corre por cuenta de los “empresarios” subcontratistas.

Parta mirar el costo social de la estandarización de precios por esta vía en Colombia y en Antioquia, miremos la comparación entre tiempo de producción en estándares medios de producción y el tiempo requerido en una microempresa en Colombia (cuadro 5).

Cuadro 5
Valor de una prenda en minutos

Tipo prenda	Tiempo Estándar Optimo Minutos	Situación España Minutos	Situación Colombia Minutos
Blue Jeans	12	15	45
Camisa	20	25	48
Camiseta	4	5	12
Chaqueta Dama	80	90	120
Pantalón Mujer	35	40	120
Pantaloneta	4,5	5	11
Sastre	150	180	480
Sudadera	15	18	48

Fuente: Tomado de Departamento Nacional de Planeación - DNP-, 1997.

Como ya lo habíamos mostrado, el costo laboral por hora en el sector de la confección es casi la mitad que en el sector textil.

Como podemos observar en el cuadro 5, en Colombia, el tiempo de ejecución de una operación para una microempresa puede ser de dos, tres, e incluso, casi cuatro veces más que el de los estándares internacionales. Esto se puede deducir del índice relativo de costo - minuto por tipo de producto presentado en el mismo trabajo.

0,057 centavos/ minuto y 0,10 centavos/minuto...Trajes de baño: de 6 a 10 centavos por minuto, o sea que en el precio de una prenda de 10 minutos, se incluyen de 60 centavos a EEUU \$ 1,00 por costo laboral. (Marion Traub-Werner, Marzo 2007. Producción de confecciones en las Américas después de las cuotas. Lecciones de la República Dominicana. Red de Solidaridad de la Maquila. Hoja Informativa)

Este índice se mueve entre cero (0) y uno (1): si el índice se acerca a cero (0), el producto requiere mucho más tiempo del necesario; si se acerca a uno (1), está cercano al óptimo; y si está por encima de uno (1), produce en tiempos por encima del óptimo.

Si bien en la mayoría de las empresas encuestadas, en el caso del municipio de Don Matías, los maquiladores afirman que negocian valor - prenda, necesariamente termina traducándose a minutos de producción y trae las consecuencias de calidad del trabajo y salud ocupacional que ya reseñamos arriba, para el caso de las mujeres en Don Matías, por la presión que significa responder por estándares de producción internacional con tecnología obsoleta.

Pero también observamos que una de las empresas de una de las grandes cadenas de almacenes de control del Sindicato Antioqueño hasta 2006, hoy propiedad de la multinacional Casino, negocia con los 247 (2006, se habla de 350) talleres con los cuales realiza su producción por valor - minuto. Así lo define el directivo de Didetexo entrevistado:

[...] Nosotros pagamos por valor minuto; normalmente el tipo de contratación que se hace por maquila de confección, es por valor minuto; una prenda como esa, se le fija cuántos minutos se demora en confección y se paga por un valor, como se paga internacionalmente la maquila: la marquilla dice tantos centavos de dólar y aquí internamente pues también se establece un precio, kardex, se establece pues un valor minuto, para su pago cierto... el de nosotros es de \$147 (0.05 dólares) ... pues hay gente que paga mucho menos, depende de las condiciones del taller también, porque eso también hace que la negociación sea diferente, cierto, pero hay valores de \$160... si ustedes observan el fenómeno de la marca propia en los almacenes de cadena, no solamente en el (nuestro), cierto, sino cualquier almacén de cadena que tenga marca propia, usted se da cuenta que son productos más económicos, cierto. Entonces bajo ese punto de vista se tiene una empresa... garantizar esa rentabilidad a nuestro cliente, pues... entonces esa es como la base de un producto más económico [...]"

Por ello, en el estudio citado (DNP, 1997), se afirma que la optimización del potencial productivo requiere el aprovechamiento al máximo de los días laborales y horas contratadas al año, que permite la legislación colombiana (2.264 horas -283 días laborables). Al respecto afirma el estudio:

"Además, el trabajador debe trabajar estas horas a una actividad mínima -100% según sistema centesimal de tiempo estándar [...] Por último, la empresa ha de saturar al trabajador durante todo el año, con el trabajo suficiente para alcanzar dicha actividad. Es decir, que el obje-

tivo, por operaria, en un año debe ser: minutos de presencia: 135.840 minutos (2.264 horas); minutos producidos en prendas: 135.840 minutos (2.264 horas)."

Según uno de los confeccionistas entrevistados en el municipio de Don Matías, lograr estos estándares es fácil para empresas grandes y muy organizadas, pero no para ellos como microempresarios.

"Así lo manejan los gringos: a una fábrica no vienen a ver cuántas prendas se van a sacar, sino cuántos minutos le va a vender [...] El ya sabe. Sobre todo la gente organizada, ya saben ellos que de una vez le mandan el listado de operación, el listado de los minutos, y pues nosotros también lo tenemos acá [...] No es que eso sea muy difícil, claro, hay un tiempo de aprendizaje, pero la eficiencia es muy regular. En Don Matías, la eficiencia es de 70 sobre 100, o sea, que como hay tanta empresa, si usted empieza a exigirle a la persona ese 100, entonces se le va; nosotros tenemos personas de más del 100 acá y que quieren mucho la fábrica, pero la mayor parte que no le gusta, arranca y se va. Acá, en Don Matías, no hay esa eficiencia que están buscando, por ejemplo las empresas de Medellín que ya son muy organizadas como... son de las empresas más grandes que hay en Medellín, y los mismo el CID, son empresas que tienen más de 2.000 empleados cada una. Pero estas ya tienen un manejo muy diferente al que nosotros tenemos, sus instalaciones tienen un centro de capacitación coordinado por el SENA, mientras que acá mantienen es como un semillero, allí están preparando a la gente y cuando sale ya es una persona capacitada" (Maya, entrevista, 2002).

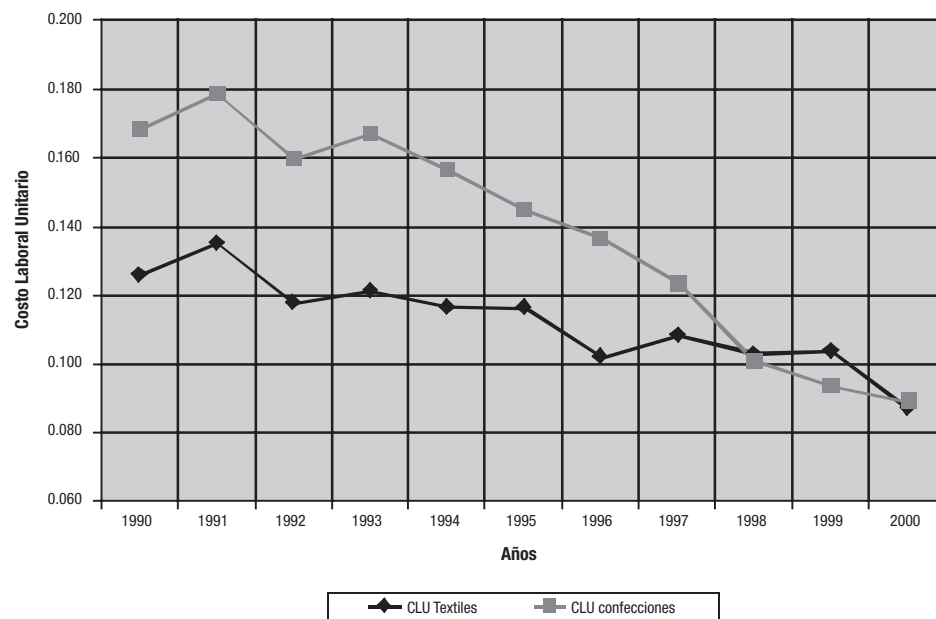
[...] Por cada minuto de prenda hay unos estándares más o menos de \$155 pesos por minuto. Ya de ahí, por ejemplo, esta prenda tiene 20 minutos, esta prenda tiene 50 minutos [...]"

Así se logra pues, por parte del capital, estandarizar totalmente los costos de mano de obra en el proceso productivo, sobre la base de los estándares mínimos de remuneración. Esto explica entonces, la permanente caída de los costos laborales unitarios¹³ durante toda la década, en las dos agrupaciones industriales objeto de este estudio.

¹³ Definición de costo laboral unitario: es el costo por remuneración al trabajo en que incurre el empresario por unidad de producto. Puede calcularse dividiendo el costo laboral total anual entre la producción total del mismo año, o como el cociente entre los indicadores costo laboral anual por trabajador y el total producido anualmente por trabajador. (DNP, 1997)

Gráfico 12

Costo laboral unitario en la fabricación de textiles y confecciones en Colombia en la década de 1990



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Anual Manufacturera

Según un estudio realizado por la Unidad de Riesgo Industrial de la ANIF, en 2001, los costos de mano de obra cayeron en un 8% en promedio, lo cual no compensaba el aumento en el costo de materia prima, ya que la devaluación y el costo de la materia prima utilizada en la elaboración de los textiles tienen un efecto directo sobre costos de producción del sector de confecciones (ANIF, 2002: 40)

3.5. LA JORNADA DE TRABAJO: ALTA FLEXIBILIZACIÓN

La regulación de la jornada de trabajo cambia en la mayoría de los casos, ya sea por extensión de la jornada o por su flexibilización a través de diferentes mecanismos. Las condiciones generales de los costos de la mano de obra las regula el Estado por medio de la legislación vigente y a favor del capital. Con la ley 50 de 1990 se flexibilizó el contrato de trabajo, pasó de un contrato indefinido a uno a término fijo, reduciendo con ello los costos por despido unilateral, afectando de manera general la estabilidad del trabajador o

trabajadora. Con la actual reforma laboral (ley 789 de 2002) lo que se flexibiliza es la jornada de trabajo, afectando el valor hora y reduciendo el salario promedio de los (as) trabajadores (as) de menores ingresos, al extender lo que se denomina la jornada diurna.

Hemos vuelto en algunos casos a las condiciones de exceso que dieron pie a las luchas obreras en el contexto de la primera revolución industrial. Es bueno recordar cómo las primeras luchas de los trabajadores a mediados del siglo XIX se dieron alrededor de la jornada de trabajo, donde la jornada de doce, diez u ocho horas, tenía incorporada la diferenciación entre jornada diurna y nocturna, y se debatía el costo para la salud humana del trabajo nocturno. Al respecto, destaca Marx en *El Capital*:

“[...]Con el nacimiento de la gran industria, en el último tercio del siglo XVIII, se desencadenó un violento y desenfrenado proceso, arrollador como una avalancha. Todas las barreras opuestas por las costumbres y la naturaleza, la edad y el sexo, el día y la noche, tan rústicamente simples y claros en los viejos estatutos, se borraron y oscurecieron de tal modo, que todavía en 1860, un juez inglés tenía que derrochar una agudeza verdaderamente talmúdica para “fallar” que era el día y la noche. Fueron los tiempos orgiásticos del capital” (Marx, Tomo 1, 1967: 219).

Esta manera de operar el proceso de acumulación capitalista y su consecuente relación capital - trabajo en el período de acumulación de capital en una economía globalizada, tiene graves consecuencias sobre las condiciones socio - laborales de los/las trabajadores/as. Si bien una gama de medianas y pequeñas empresas pueden operar en el marco de las condiciones mínimas de regulación, esto es, salario mínimo, prestaciones legales y seguridad social plena, a la mayoría de pequeñas y microempresas les toca gestionar fuerza de trabajo en altas condiciones de informalidad: alta flexibilidad e inestabilidad del contrato de trabajo, pues en la gran masa de empleo, la temporalidad opera como empleo estacionario para seis o tres meses del año, lo que igualmente vale para la permanencia de las pequeñas empresas en el mercado.

Asimismo, hay ingresos que en muchos de los casos no llegan al mínimo legal vigente y no tienen incorporado ningún componente de ahorro y tampoco de seguridad social; ausencia de formas organizativas de trabajadores (as) bajo su mando; jornadas de trabajo superiores a las legales establecidas de ocho horas, entre otras. En esta modalidad se desdibuja el clásico contrato laboral, que ya no es responsabilidad de la gran empresa, sino del pequeño microempresario.

Se desdibuja la relación capital – trabajo, en donde la operaria y operario directo se enfrenta a un “empresario” empobrecido que no está en capacidad de garantizar el pago de su fuerza de trabajo, mientras el gran capital opera a través de una red de empresas comercializadoras, haciéndose más abstracto y difuso. Estamos ante un mundo que excluye el trabajo con ingresos precarios.

Se quiebran así, no sólo las condiciones de organización, sino que se vulnera radicalmente la identidad de la clase trabajadora. Al igual que en el esquema del empresario maquilador, se reducen los ingresos y se flexibilizan y precarizan de manera radical las condiciones de trabajo. Lo que se observa finalmente, ante la falta de organización y de capital de este empresariado difuso, es una competencia por sobrevivir en estas condiciones de marginalidad, lo que explica en parte, las altas tasas de natalidad y mortalidad en las empresas ligadas al sector de la confección.

Por otro lado, como estrategia de salvación de las grandes empresas del sector textil, producto en parte de la fuerte crisis económica, consecuencia de las nuevas condiciones de regulación y reestructuración del sector financiero que elevaron de manera exponencial sus costos financieros, la Ley 550 de reestructuración económica, a la par con la reestructuración de los pasivos financieros, busca afectar también los costos laborales, comprometiendo a los (as) trabajadores (as) a ceder parte de los componentes salariales pactados en las convenciones colectivas. Tal cual lo presentado en este documento, según los (as) trabajadores (as), sus salarios reales se han visto disminuidos como consecuencia de esta estrategia de reestructuración económica. Así, la presión de los costos financieros de las empresas tienen como contrapartida la reducción de los costos salariales, y por lo tanto, de las remuneraciones de la población ocupada.

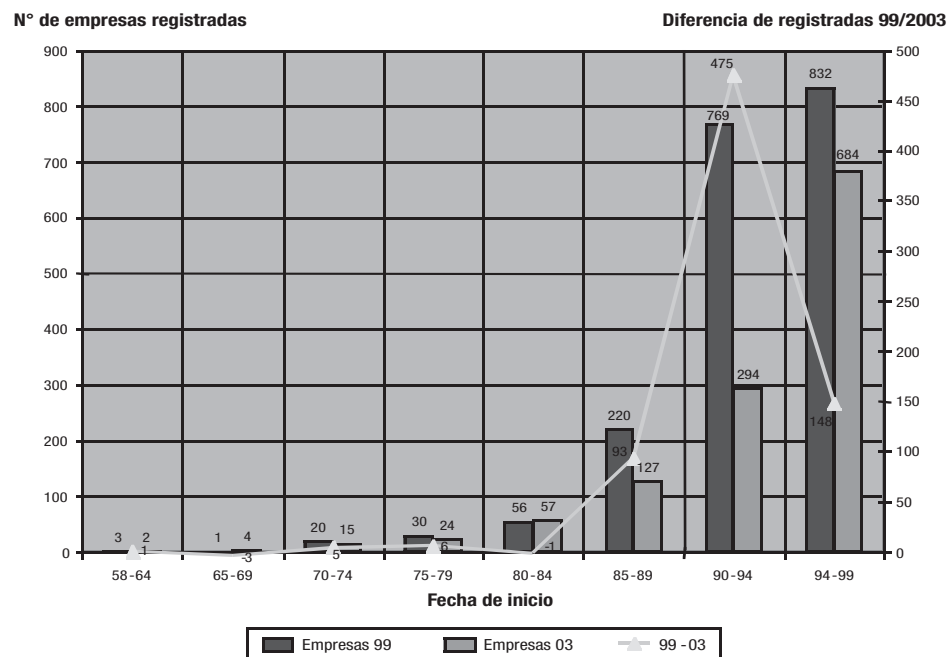
4. CONCLUSIONES

4.1. ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y REGULACIÓN DEL TRABAJO EXCLUYENTE

Antioquia viene consolidando desde inicios de la década de 1990 una estrategia de articulación con el mercado global excluyente, basada en la exportación de productos de la primera generación industrial que, como el de las confecciones, restringen mucho más las condiciones de competitividad de la región en conjunto y dejan solo esta opción a un pequeño grupo de empresas que, sobre la base de las estrategias ya descritas, logran mantenerse en el concierto de la competencia mundial pero con altos niveles de riesgo y vulnerabilidad para la población trabajadora. Esto explica en parte la pérdida de peso permanente de la región en el contexto de la estructura urbano - industrial del país, donde según el ultimo informe de la CEPAL, Antioquia ocupa no ya el primero ni el segundo lugar en competitividad sino el tercero, donde, paradójicamente, sus mejores calificaciones están en capacidad de articularse con el mercado externo, esto es, el indicador de internacionalización (ocupa el 2º lugar entre 23 regiones estudiadas), cuyas mayores deficiencias se encuentran en el sistema educativo, desde la calidad de los colegios (ocupa el puesto 12) hasta el porcentaje en presupuesto para salud y educación (ocupa el puesto 14 y 18 respectivamente), así como la esperanza de vida al nacer, en donde ocupa el deshonroso puesto 21. En este sentido, vale la pena recordar y ratificar algunas de las conclusiones surgidas en un anterior trabajo de investigación sobre globalización y cadenas productivas en la región objeto de estudio:

Gráfico 13

Diferencia de empresas de confección de Medellín registradas en Cámara de Comercio en 1999 y 2003



“En el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, se observa la constitución de una cadena y red productiva socioterritorial altamente vertical, social y políticamente no implicante, que si bien puede generar la articulación de las élites empresariales locales al mercado global, no hace lo mismo con los otros actores sociales y productivos que componen la cadena y constituyen la red social amplia de agregación de valor y que son necesarios para una configuración territorial incluyente, equitativa y sostenible.

Estas redes y cadenas productivas operan de manera descentralizada desde la producción, pero son centralizadas desde el control, gestión y la comercialización por parte del capital. Se ubican espacialmente de una manera difusa en el Valle de Aburrá y el Oriente cercano (y el norte de Antioquia), corroborando así la tesis de una “desconcentración concentrada” de la actividad productiva e industrial. Asociada a esta tipología de estructura red, se dan nuevas formas de pobreza difusa, y no concentrada espacialmente, más ligada a la no existencia de capital social y cultural con el cual acceder al capital productivo. El riesgo de incrementar la pobreza está en la consolidación del control de una cadena de valor por la élite empresarial con una estrategia de competitividad basada en reducción de costos laborales que profundiza la concentración de la riqueza en la región y genera poco capital cognitivo.

En caso de continuar las tendencias se profundizaría la segregación socio espacial y avanzaríamos hacia una profundización de la dualidad urbana de sectores conectados y sectores desconectados de la economía y la sociedad global, en el cual el territorio se configuraría como una Área Productiva Especializada, en la cual priman las pequeñas empresas de subcontratistas en torno a unas pocas grandes empresas locales, las cuales controlan el intercambio con el mercado externo, orientando su acción hacia la reducción de costos salariales, minimización de costos burocráticos de transacción y maximizando a través del transporte su ventaja locativa frente a otros competidores externos. Se trataría en todo caso de una sociedad débilmente integrada y fácilmente vulnerable a los cambios del entorno global”. (Betancur et al, 2001)

4.2. LAS VIEJAS Y NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO: TENSIONES Y TENDENCIAS

Mientras el sector textil es el que ha tenido una representación sindical casi plena (aunque con las características antes descritas), en el sector de las confecciones, donde la participación de mano de obra femenina es mayoritaria, ha tenido muy bajos niveles de sindicalización: sus sindicatos son básicamente de industria y minoritarios, aspecto que les impide operar como negociadores de las convenciones colectivas; lo que opera más bien son pactos colectivos entre empresa y trabajadores (as).

Estas características corresponden a una de las tesis planteadas por Helsing (1990), con respecto a las estrategias de la élite empresarial de mantener un control sobre la clase trabajadora que explicaría también, en parte, los bajos niveles de sindicalización en la región comparativamente con otras regiones del país y acompañada por una gestión de carácter paternalista de la élite empresarial que restringe la capacidad de constitución de una identidad obrera de clase.

Apenas en el último período, a fines del decenio de 1990, se dan los primeros acercamientos entre sindicatos de base y de industria, como respuesta a la profunda crisis del sector textil que amenaza con sacar definitivamente del mercado a las tradicionales empresas del sector, especialmente las textileras. En este acercamiento, se teje una estrategia de negociación entre los diferentes sindicatos y empresarios del sector, con el fin de evitar el cierre definitivo de las empresas y preservar el empleo. El intento es construir de manera conjunta una propuesta de un paquete de políticas que reactiven al sector para ser presentadas al Estado nacional.

No ha sido entonces posible el florecimiento de nuevas formas organizativas de los trabajadores y trabajadoras, pues las que se articulan con las cooperativas de trabajo asociado ya descritas, se conciben como tuteladas por el capital y en torno a ellas ha operado una estrategia de oposición y resistencia y no se han hecho otros tipos de análisis que permitan interrogar qué pasa con estos nuevos escenarios de encuentro de los (as) trabajadores (as). Otras opciones han sido las del contrato sindical, que combinaría la subcontratación del trabajo con la preservación de la organización laboral, suscitando un gran debate entre las organizaciones sindicales porque estaría igualmente articulada con las lógicas de acumulación del capital. Por otro lado, no se han discutido estrategias que ligen a esos “empresarios” empobrecidos y a la gran masa de trabajadores (as) articulada con estas unidades económicas de gestión y valorización del trabajo para el capital, que formarían parte de lo que Negri define como “obreros sociales”, y que tendrían de alguna manera la ventaja de que el capital les ha devuelto su capacidad de gestión del trabajo, aunque se siga apropiando de su valorización. En el caso del municipio de Donmatías, que se ha convertido en soporte territorial de estas estrategias de maquila y subcontratación, con 40 años de experiencia maquiladora, no se ha logrado construir un proyecto colectivo que permita mejores condiciones de negociación con las empresas subcontratistas, explicado en parte por la ausencia de una identidad precisa, pues ni tienen mentalidad empresarial, ni se identifican con la típica clase obrera.

Esto es peor aun cuando en el marco de las crisis del sector y de sus nuevas formas de regulación la clásica organización sindical existente está hoy debilitada y fuertemente disminuida.

Por último en el eslabón más débil de la cadena conformado por las empresas más débiles e informales empiezan a darse, aún tímidamente, pequeñas experiencias micro-locales de trabajo en red de fami y microempresarios, que en medio de su fragilidad, muestran una pista de articulación en las nuevas condiciones de gestión y regulación del trabajo: el territorio, pues además están articuladas a proyectos de desarrollo local donde el mundo del trabajo es apenas uno de los retos del desarrollo. En 2005 se conforma ASCONFEC (asociación de confeccionistas), cuenta con 223 personas asociados, el 84% mujeres y el 16% hombres¹⁴.

Lo que sí va quedando claro en medio de las dificultades, es que no es ya la empresa el escenario de las formas organizativas de los (as) trabajadores (as), sino el territorio, en un escenario complejo y de débiles articulaciones, en este caso de la cadena textil - confección. Es acá donde cabe el planteamiento de Tony Negri, referido a descubrir ese nuevo potencial de gestión de los trabajadores atomizados y dispersos y cómo se teje esa nueva geografía del valor, de donde emergerán necesariamente, si se logra consolidar un proyecto político regional, las nuevas formas organizativas de trabajadores y trabajadoras que aún no logramos identificar.

4.3. TRANSFORMACIONES EN EL MUNDO DEL TRABAJO A PARTIR DE LOS CAMBIOS EN EL RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN

Creemos que se ha operado una gran revolución en el proceso de acumulación capitalista en la escala global. La unidad de proceso de trabajo y proceso de valorización¹⁵ que según Marx, hace del

14 El pasado sábado 24 de marzo de 2005 tuvo lugar la Asamblea de constitución de ASCONFEC, una propuesta que desde hace 8 meses venía trabajando un grupo de famiempresarios de la ciudad, con la asesoría de el Instituto Popular de Capacitación- IPC, que contó con la participación de 154 micro y famiempresarios de Medellín, Bello, Itagüí, Girardota y Copacabana y hoy 130 de ellos están asociados.

15 "Si comparamos el proceso de creación de valor y el proceso de valorización de un valor existente, vemos que el proceso de valorización no es más que el mismo proceso de creación de valor prolongado a partir de un determinado punto. Si éste sólo llega hasta el punto en que el valor de la fuerza de trabajo pagada por el capital deja el puesto a un nuevo equivalente, estamos ante un proceso de simple creación de valor. Pero, si el proceso rebasa ese punto, se tratará de un proceso de valorización". (Marx, Tomo I, 1867: 146)

proceso de producción un proceso capitalista al operar desde la organización de la producción bajo el mando capitalista hasta el período fordista- se ha roto y aún no comprendemos las limitaciones y potencialidades que para el desarrollo de la sociedad tiene esta condición; sólo percibimos los grandes costos sociales que esta revolución controlada por las redes globales de capital ha traído a nuestras ciudades y regiones, pero no alcanzamos a vislumbrar de manera clara las alternativas.

La tecnología microelectrónica logra incorporar, ya no sólo las funciones del productor directo, sino también las de supervisión y calidad; estas funciones se vuelven programables y lo que se hacía durante o después del proceso de trabajo, como la supervisión de la sincronía y continuidad, además del control de la calidad, ahora se hace exante; el programador incorpora en un *software* todas estas funciones: ya no sólo grupos de trabajadores, sino también departamentos completos de la empresa no son funcionales al proceso productivo y pueden ser eliminados, o en el mejor de los casos, escindidos del escenario productivo de la empresa. Con los nuevos desarrollos tecnológicos en el proceso de producción capitalista en la escala global, no sólo se logra incrementar globalmente la productividad del trabajo, sino también separar el proceso de trabajo del proceso de valorización: es de alguna manera lo que hace funcional la actual división del trabajo, como estrategia para frenar la caída tendencial de la tasa de ganancia, a la vez que profundiza el proceso de concentración del capital.

El proceso de trabajo regulado bajo la lógica fordista ya no es funcional a la acumulación porque la creación de valor y control de la plusvalía generada pierden la unicidad y se separan como dos procesos distintos, a tal punto, que en algunos casos el control del trabajo vivo directo (en su componente de trabajo simple) puede ser expulsado y sólo se controla su valorización, se compra trabajo presente valorizado, una valorización que se calcula previamente y se impone a los trabajadores descentralizados. Al capital ahora no le interesa ser dueño de la fuerza de trabajo (simple) sino del proceso de valorización. Así, el proceso de reposición de su fuerza de trabajo se le deja al obrero que, por medio de los grandes desarrollos tecnológicos, y bajo un nuevo esquema de regulación en escala, no ya de la gran empresa sino del territorio, el capital se encarga de apropiarse del valor nuevo creado. Hoy, el capital no requiere comprar fuerza de trabajo, compra trabajo valorizado.

En este sentido, los procesos de subcontratación y de maquila, son formas organizativas territoriales del proceso de trabajo a favor del capital. El capitalista no compra ya fuerza de trabajo in-

dividual y por lo tanto no organiza el proceso de trabajo, compra como servicio un proceso de trabajo organizado y valorizado. Así, los trabajadores se ven obligados a organizarse, no ya en la empresa, sino en el territorio, para vender su trabajo al capital. Antes, en los orígenes de la acumulación capitalista y hasta el período fordista, el capitalista organizó bajo su control el proceso de trabajo; las nuevas tecnologías de la información le permiten tener un control ex ante del proceso y le permiten comprar trabajo abstracto en su máxima expresión, trabajo valorizado.

Vale la pena recordar aquí algunos planteamientos de Manuel Castells (1997):

[...]Nunca fue el trabajo más central en el proceso de creación de valor. Pero nunca fueron los trabajadores (prescindiendo de su cualificación) más vulnerables, ya que se han convertido en individuos aislados subcontratados en una red flexible, cuyo horizonte es desconocido incluso para la misma red[...]

[...]Así pues, en la superficie, las sociedades se estaban/están dualizando, con un crecimiento considerable del vértice y la base en ambos extremos de la estructura ocupacional, reduciendo la parte media con un ritmo y una proporción que depende de la posición de cada país en la división internacional del trabajo y de su clima político. Pero en el fondo de la estructura social naciente, el trabajo informacional ha desatado un proceso más fundamental: la desagregación del trabajo que marca el comienzo de la sociedad red (Castells, 1997, tomo 1: 309).

Pero no es solo la desagregación del trabajo, sino también la fragmentación de la unidad entre proceso de trabajo y proceso de valorización en el espacio, la que dará cuenta, en parte, de las nuevas condiciones de división territorial del trabajo, territorial en tanto opera en una simultaneidad espacial desde lo mundial hasta lo regional y lo local (no sólo como secuencia de escalas territoriales) y a la vez de la dualización de la estructura ocupacional que nos describe Castells.

La unidad de proceso de trabajo y proceso de valorización, que según Marx, es lo que hace del proceso de producción un proceso capitalista, se ha fragmentado, y por lo tanto, ha liberado al capitalista de una parte importante de los costos de producción. Mientras se da este proceso los trabajadores han perdido su conexión con el proceso productivo merced a un contrato laboral y por tanto les toca asumir la carencia de protección social, los bajos salarios, la individualización que resta condiciones a sus posibilidades de organización, de su derecho al trabajo en condiciones dignas y son tratados como simples mercancías dentro del proceso de producción, cuyo valor debe tender a la baja para poder competir.

Este escenario hace necesario descubrir dónde están los espacios y estrategias que recrearán las condiciones para el surgimiento de nuevas formas de organización del trabajo, los nuevos escenarios de articulación que constituyan sujetos con capacidad de incidir en la transformación de las actuales condiciones de vida de trabajadores y trabajadoras. Pensarlo requerirá también una solución espacial que combine las diferentes escalas territoriales que han sido la base del fuerte proceso de reestructuración que se viene gestando en las últimas décadas y del que este sector textil -confección- es un muy buen ejemplo para la reflexión.

BIBLIOGRAFÍA

- Betancur, María Soledad. (1995). *La reconversión industrial y sus efectos sobre los trabajadores. Inédito*. Instituto Popular de capacitación – IPC. (Medellín).
- Betancur, M. Soledad; Stienen, Ángela y Urán, Omar. (2001) *Globalización, Cadenas Productivas y Redes de Acción Colectiva. Reconfiguración territorial y nuevas formas de pobreza y territorialidad en Medellín y el Valle de Aburrá*. (Bogotá: Tercer Mundo Editores).
- Bonilla Ricardo y González Jorge Iván. (2003) *Empleo y Política Sectorial*. Ponencia presentada al seminario “Coyuntura Económica, Política y Social Derechos laborales y nuevas formas de regulación del trabajo”. (Medellín, Abril 28 y 29).
- Bonilla Ricardo y González Jorge Iván. (2006) Bien-estar III – (Bogotá: CID -Universidad Nacional de Colombia).
- Cámara de Comercio de Medellín. (1999). *La Ventaja competitiva de la actividad empresarial antioqueña hacia el siglo XXI*. (Medellín).
- Castells, Manuel. (1997). *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. La sociedad red (Madrid: Alianza Editorial) Vol. 1
- CIDETEXCO. (1999). *Indicadores generales y oportunidades tecnológicas para la construcción de ventajas competitivas*. (Bogotá). Cidetexco. www.textil-confeccion.com.co
- Cuervo, Luis; González, Josefina. (1997). *Industria y Ciudades en la era de la mundialización: un enfoque socio espacial*. (Bogotá: TM Editores)
- Echeverri Jaime y otros. (1999). “Aspectos de Coyuntura. Las 250 empresas Más grandes de Antioquia”. *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*. (Medellín) N° 58. Mayo- agosto de 1999.

- Echeverr, Jaime y Pulgarin, Fredy; Ramírez, Luis Javier; Bustamante Flora Elena. (1999) "Aspectos de Coyuntura". *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*. No 57. enero-abril de 1999
- Ferenschild, Sabine y Wick, Ingeborg (2004). El Juego Mundial por Cuellos y Puños. Montevideo/Uruguay. <http://www.fes-sindical.org/> (Bajado en febrero 16 de 2008)
- <http://www.camaramed.org.co/>
- http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm
- Helmsing, A.H.J. Bert. (1998). Theories of regional industrial Development and second and third generation regional policies; Fourth international seminar of the Iber-American Network of researchers on globalisation and territory. (Bogotá).
- Hiernaux, Nicolás. (1995). "Tiempo, Espacio y Apropiación Social del Territorio: Hacia la Fragmentación en la Mundialización?"; *Diseño y Sociedad*. ; No 5. (México: Facultad de Ciencias de la Administración, Universidad Autónoma Metropolitana)
- Jessop, Bob. (1999). *Crisis del Estado del Bienestar. Hacia una nueva teoría del estado y sus consecuencias sociales*. (comps.) Alberto Supelano Sarmiento y Jorge Iván Bula. 1999. (Bogotá: Siglo del Hombre Editores. Facultad de derecho y ciencias políticas -facultad de ciencias económicas Universidad Nacional de Colombia)
- Lipietz, Alain. (1991). "El mundo del postfordismo". *Ensayos de economía*. No 12. (Bogotá).
- Lipietz, Alain y Leborgne, Daniele. (1991). "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales". *En Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*. (Buenos Aires: Grupo editorial latinoamericano).
- Marx, Carlos. (1967). *El Capital*. (México: Fondo de Cultura Económica). Décima tercera reimpresión.1977.
- Méndez, Ricardo. (1997). *Geografía Económica. La lógica espacial del capitalismo global*. (Barcelona: Ariel Geografía).
- <http://www.camaramed.org.co/clusterconfeccion.asp>
- Negri, Toni (1979). *Del Obrero - masa al obrero social*. (Barcelona: Editorial Anagrama" .
- Negri, Toni. (1992). *Fin de siglo*. (España: Ediciones Paidós Ibérica. S.A.)
- Palacio, Carlos Andrés y Posada Andrés. (2005) *Productividad del Cluster de ropa interior femenina-RIF- en Medellín*. Medellín. www.cta.org.co. (Bajado en Octubre 17 de 2007)

Villa y Asociados – (SF) *Sistema de cooperativas de trabajo asociado. Información para personal de dirección y administración*. Mimeo.

PARTE II

RELACIONES COLECTIVAS DE TRABAJO

GUILLERMO CORREA MONTOYA

LOS CASTIGOS DE LA EDAD Y LA DIFICULTAD DE HABLAR DE TRABAJO DECENTE EN COLOMBIA

RESUMEN

Este artículo explora la lógica del riesgo que supone poseer una edad particular en los extremos del mercado laboral: joven - adulto mayor, en relación a los procesos de flexibilización y precarización institucionalizados en el mercado laboral colombiano. Introduce una discusión frente a las propuestas del Trabajo Decente como posibilidad de respuesta al sinsabor existencial de quienes auguran un fatalismo en el mundo laboral y retoma dos situaciones presentes en el mundo laboral colombiano, los jóvenes empacadores de supermercados y los trabajadores de la Cooperativas de trabajo Asociado, para construir miradas analíticas y observaciones frente a la contravía del Trabajo Decente en el país.

PALABRAS CLAVE

Trabajo decente, riesgo laboral, edad, flexibilidad, cooperativas de trabajo asociado, precariedad laboral.

ABSTRACT

This paper explores the logic of that supposes the risk of being in a particular age on the labor market: young, mature people, related to the flexibilization and labor precharity that are institutions in the Colombian Labor Market. This introduces a discussion confronted to the proposals of Decent Work as a possibility of answer to the existential worry of those who augur a fatalism in the labor world, and retakes two present situations in the Colombian world labor: the young cashier helpers at the supermarkets and the worker of the Cooperatives of Associate Work, to build analytic sights and observations confronting to the paradox of Decent Work in the Country.

KEY WORDS

Decent Work, labor risk, age, flexibility, Cooperatives of Associate Work, labour

MARCELO GÓMEZ

LA ACCIÓN COLECTIVA SINDICAL Y LA RECOMPOSICIÓN DE LA RESPUESTA POLÍTICA ESTATAL EN LA ARGENTINA 2003-2007

RESUMEN

La interacción entre los procesos de movilización sindical y las respuestas estatales a sus desafíos constituye un factor fundamental de los procesos de cambio social y político. La respuesta política estatal a la organización y la acción colectiva sindical puede ser estudiada en dos dimensiones analíticas inseparables: las formas de reconocimiento o rechazo a sus

organizaciones y dirigencias, y las formas de concesión o negación a sus demandas e intereses, que varían de manera muy marcada entre gobiernos y coyunturas. En la Argentina el ciclo ascendente de acción colectiva de protesta protagonizada por diversos actores sociales extrasindicales (“piqueteros”, asambleas barriales, ahorristas estafados, empresas recuperadas por sus empleados, etc.) se asociaba a una crisis profunda de las capacidades estatales, de la representatividad de la autoridad política institucional, y de un debilitamiento del poder sindical. Sin embargo, a partir del proceso de recomposición de la legitimidad política y de las capacidades de gobierno poscrisis del 2001, pueden observarse patrones novedosos de reconocimiento y concesiones por un lado, y estrategias de lucha y posicionamiento ante el poder político, por otro lado.

En este artículo se analizan las formas de respuesta estatal a la acción colectiva sindical en la Argentina desde la implementación, consolidación y crisis de las reformas neoliberales de los '90, hasta los diversos intentos de recomposición política de los últimos años.

PALABRAS CLAVE

Sindicalismo- estado – políticas públicas – acción colectiva – conflicto social – argentina

ABSTRACT

The interaction between the processes of union mobilization and the state's responses to its challenges constitutes a key factor of social and political change. The state response to the organization and union collective action can be studied in two inseparable analytic dimensions: the ways in which the state has acknowledged or rejected to the union organizations and its leaderships, and the ways in which their demands and interests have been granted or denied. Recognition and concession responses vary considerably from different governments and conjunctures.

In Argentina the rising cycle of collective action of protest carried out by diverse extraunion social actors (“picketeers”, “neighborhood assemblies”, groups of swindled savers, companies occupied by its employees, etc.) was associated with a deep crisis of representation of political authority, decline of state capacities, and weakening of the union power.

However after crises of 2001/2002s, from process of resetting of the political legitimacy and increasing of government capacities, we can observe original patterns of recognition and concessions, on one hand, and new strategies of union fight and positioning respect to political power, on the other hand.

In this paper the forms of state response to the union collective action in Argentina are analyzed since the implementation, consolidation and crisis of the neoliberal reforms in 90s, to the diverse attempts of political resetting during the last years.

KEY WORDS

Unions - state – public policies – social conflict – collective action - Argentina

GUILLERMO CORREA MONTOYA*

LOS CASTIGOS DE LA EDAD Y LA DIFICULTAD DE HABLAR DE TRABAJO DECENTE EN COLOMBIA

INTRODUCCIÓN

“Gran parte de los días de la semana me toca levantarme a pensar el evento que conseguiré para hacerme al dinero del arriendo, los servicios y la comida, cuando los consigo puedo estar más tranquila... pero a veces es duro vivir del diario. Yo soy algo así como la imagen de eventos publicitarios o mejor una modelo de bajo perfil... me toca estar siempre disfrazada y posando, es un buen trabajo pero muy inestable, depende de los productos nuevos que vayan entrando y en particular de que yo no engorde o me arrugue... el día que pase eso... salgo del mercado... y no es que yo odie el trabajo fijo... sólo que además de tener que cumplir con unos horarios estrictos, el sueldo no alcanza ni para comprar café y pagar el apartamento, por eso prefiero la aventura de lo que me traerá el día. Y mira, alguna vez cuando estuve como más estable de imagen de Sony pensé: estos explotadores que nos exigen siempre sonreír y mantenernos lindas sin que les importe nada de tus vidas, esperando a que haya niñas más jóvenes y lindas para que te reemplacen... sería bueno montarles un sindicato... pero mis compañeras de trabajo y alguno jefes me dijeron... ojo... ustedes son solo ganchos visibles para mostrar... no piensan; solo sonríen, no protestan

* Trabajador Social, Máster en Hábitat de la Universidad Nacional de Colombia, seccional Medellín, Director del Área de Investigaciones de la Escuela Nacional Sindical

porque no les conviene... ustedes no tienen voz; solo un cuerpo para maquillar... así que ni se les ocurra pensar en algún tipo de reclamo" (mujer de 28 años, lleva cinco trabajando como imagen de eventos).

Sin duda el relato anterior nos ofrece una imagen subjetiva de las formas actuales que parecen encontrar los jóvenes hoy frente a su experiencia laboral, una experiencia marcada por la incertidumbre, la flexibilidad y la amenaza latente de una condición efímera de empleo. Esta imagen no revela por supuesto al grueso de la población trabajadora en el país; sin embargo, nos ubica frente a una situación que cada vez va tomando más fuerza y lugar en el terreno del mundo laboral, la población del riesgo laboral, jóvenes sin altos niveles de especialización y hombres y mujeres adultos mayores excluidos del sistema productivo, con escasas posibilidades de reingreso.

Las reflexiones frente a esas formas, amarradas a los elementos centrales del panorama laboral en el país y cruzadas por una perspectiva de trabajo decente como horizonte de análisis, será el formato de este texto. Para desarrollarlas hemos retomado la ruta metodológica y conceptual propuesta por Philippe Egger y Werner Sengenberger en su texto *Problemas y políticas del trabajo decente* y algunas reflexiones de Zygmunt Bauman en su desarrollo del concepto de lo líquido.

EL DESAFÍO DEL TRABAJO DECENTE

En los discursos actuales las alusiones frente a las agudas contradicciones de la globalización, las crecientes desigualdades sociales como consecuencia del modelo neoliberal, la concentración de las riquezas, el precario panorama laboral y las dramáticas revelaciones de la pobreza se han convertido en lugares comunes, en fórmulas retóricas que se reproducen una y mil veces, en lugares que parecen ir adquiriendo formas huecas con contenidos cada vez más diluidos. Los discursos han ido adquiriendo el tono sombrío de la desesperanza, instalados en sus complejos diagnósticos de las realidades laborales en el mundo, abocados a entender conceptualmente lo que pasa, lo que se transforma, mientras la gente continúa en su experiencia cotidiana de encontrar un empleo para arreglárselas en la vida o de aferrarse al que posee, aunque ello implique aguantar y ajustarse.

Desde 1999 la Organización Internacional del Trabajo (OIT), ha venido acuñando e impulsado fuertemente la noción de trabajo decente, no solo como una aspiración universal de la humanidad, que es real, sino como un conjunto de objetivos alcanzables, operativamente posibles, metodológicamente operables y políticamente necesarios.

Son innumerables las discusiones que aparecen frente a los contenidos que suponen la noción de trabajo decente; mientras para algunos es aún un concepto en construcción que supone y engloba el proceso histórico mismo de la OIT y marca la ruta de continuidad bajo una noción integradora, para otros el concepto no es más que una noción que interrelaciona los propósitos de la institución, otorgándoles un orden sin mayores novedades que su semántica. En este sentido dicha noción podría significar, para algunos, el piso sobre el cual se construye una dimensión de dignidad del trabajo en un paradigma que vincula desarrollo social y económico con satisfactores y seguridad humana, para otros, el concepto supone un marco de referencia que ubica el techo de las apuestas de la institución.

En 1999, el director general de la OIT, Juan Somavia, establecía que "el objetivo primordial de la OIT es promover oportunidades para que las mujeres y los hombres consigan un trabajo decente y productivo en condiciones de libertad, igualdad, seguridad y dignidad humana."

Esta noción conceptual frente al trabajo establece entonces un marco integrador de todos los asuntos relativos al trabajo y fija un lugar de comprensión más compleja frente al concepto, en una lógica de interrelaciones e interacciones de todas las dimensiones del mismo que antes se observaban de formas aisladas. En esta dirección la noción de trabajo decente, tomando anteriores estudios y reflexiones como punto de partida, se establece como un enfoque que brinda una visión de conjunto de los problemas relativos al desarrollo y la privación, al tiempo que sintetiza las cuatro áreas de acción de la OIT (IIEL, 2002: 14); además permite identificar la compatibilidad y los conflictos entre los diferentes componentes.

De acuerdo con el Instituto Internacional de Estudios Laborales (IIEL), las oportunidades de trabajo, la libertad, la igualdad, la seguridad, la dignidad y el trabajo productivo, son las dimensiones que articulan el trabajo decente y el empleo; y la protección social, los derechos de los y las trabajadores y el diálogo social, los elementos que lo componen. En sentido amplio se puede establecer que el trabajo decente es aquel trabajo productivo que se realiza en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad, donde existe participación, se respetan los derechos y se percibe remuneración adecuada y protección social.

Ahora bien, cada una de estas dimensiones y elementos no son suficientes por sí solos; es decir, que al hablar de trabajo decente es necesario tener presente la indivisibilidad de sus componentes y la integralidad en sus realizaciones para poder superar la visión fragmentaria que destina mayor interés a aspectos particu-

res mientras descuida elementos que sugieren menor importancia. Así se tiende a creer que el foco central es la existencia del empleo y que los demás elementos se conquistarían de forma progresiva. La noción de trabajo decente es un intento de capturar, en un lenguaje cotidiano, esta integración de objetivos sociales y económicos: el empleo, los derechos laborales, la seguridad y la representación en una unidad con coherencia interna; y tiene sentido cuando se la considera en su totalidad.

Para autores como Egger y Sengenberger, es necesario pensar el trabajo decente en una combinación e interacción entre las aspiraciones de la gente, los objetivos definidos internacionalmente, las políticas que lo hagan posible y los dividendos sociales y económicos que resultan de la aplicación de este modelo.

De acuerdo con este enfoque, en la perspectiva de los intereses de la gente, son una aspiración general: el acceso al empleo, el trato justo y equitativo en el mismo, la remuneración laboral decente, las condiciones laborales justas, el ámbito de trabajo seguro, la protección en caso de desempleo, las oportunidades de formación, la participación, la motivación y la voz en la participación. En la combinación de estas aspiraciones está la clave para pensar en un trabajo decente que además permita conciliar la vida laboral, con la vida social y familiar.

COLOMBIA A CONTRAMANO DEL TRABAJO DECENTE

Una mirada panorámica de la realidad laboral en el país, de cara a los retos que plantean las transformaciones mundiales en este tema, con el telón de fondo de la competitividad y el libre mercado, nos permite detectar con cierta nitidez que en Colombia se ha ido institucionalizando la modalidad de trabajo precario como forma de respuesta a los desafíos que este panorama presenta. El primer plan de desarrollo del gobierno del presidente Álvaro Uribe planteó como meta la creación de 2.295.223 nuevos empleos en cuatro años. Para el logro de esta meta se confiaba en el impacto positivo que sobre el empleo tendría la recuperación de la economía, que en teoría debería ser responsable de la creación de 1.809.159 nuevos puestos de trabajo; el resto, es decir, 486.064 empleos, serían consecuencia de la reforma laboral (Ley 789 de 2002). Esta ley, que tenía por objetivo “dictar normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social”, modificó aspectos clave en la remuneración de los y las trabajadoras: suprimió el pago del 35% por trabajo nocturno entre las 6.00 y las 10.00 p.m.; redujo en un 25% el pago por trabajo en días dominicales y festivos y, las tablas de indemnización por despido sin justa causa, las redujo a la mitad.

Múltiples estudios se han realizado sobre el impacto de esta reforma¹. En todos ellos, de diferentes maneras, se señala que no se cumplieron las metas propuestas. La reforma laboral no sólo no consiguió la creación de empleos sino que utilizando como mecanismo de financiación de las medidas creadas por esta ley, los recursos del trabajo, generó una inequidad distributiva mayor, que se vio reflejada en la pérdida de ingresos de los trabajadores (Herrera, 2007; 75), como por ejemplo, en el caso del sector de la vigilancia².

Por otro lado, los impactos laborales de la inversión extranjera directa en los últimos años en el país no han sido muy positivos para los y las trabajadoras. Según la Base de Datos de Multinacionales de la Escuela Nacional Sindical, que contiene datos sobre las operaciones colombianas de 679 empresas transnacionales, estas compañías emplean aproximadamente 300 mil trabajadores y trabajadoras directos. En las multinacionales registradas en esta base de datos, 22.573 trabajadores son sindicalizados, un equivalente a 7,6% de la fuerza laboral, inferior a la de otros países latinoamericanos que son grandes receptores de inversión extranjera directa, como Brasil, donde el 23,58% de la población económicamente activa está sindicalizada (CUT-Brasil, 2006).

Varios factores explican los bajos niveles de empleo y sindicalización en las filiales colombianas de las multinacionales: la concentración de inversión extranjera directa en las industrias extractivas que utilizan poca mano de obra, la preeminencia de inversión extranjera directa en los sectores de manufactura y servicios, realizada mediante adquisiciones de empresas nacionales en vez de la construcción de nuevas unidades de producción y prestación de servicios por parte de las multinacionales, y la utilización generalizada de los y las trabajadoras tercerizados, quienes son inhibidos por la ley y en la práctica para afiliarse a organizaciones sindicales.

En este sentido, se muestra cómo la inversión extranjera directa en 2006, tuvo un enfoque mayor en la búsqueda de materias primas, concentrada en la explotación de los recursos renovables (como madera y caucho) y no renovables (como minerales y petróleo). Esta inversión es tipificada por sus altos impactos ambientales,

1 Son cuatro los estudios publicados entre 2004 y 2005: Gaviria (2004); Núñez (2005); López, et al. (2005); y, Amarante, et al. (2005).

2 En este sector la situación es crítica, señala Herrera (2007: 79), que: “Sumando los resultados de todas las medidas que afectaron a los vigilantes, es decir, extensión de la jornada diurna y reducción de recargos de dominicales y festivos laborados, tendríamos que cada vigilante perdió para 2005 en promedio \$1.151.000, suma que retrasa el ingreso de los trabajadores del sector a niveles de hace cinco años”.

que se traducen en problemas de deforestación y contaminación del agua y la atmósfera, y al mismo tiempo, poca generación de empleo –según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE)- el sector de minas, canteras y petróleo apenas representa 1,13% del empleo nacional (Ramírez, 2006: 70).

En este panorama es necesario destacar la institucionalización del fraude a las relaciones de trabajo con la proliferación de cooperativas de trabajo asociado³ que responden, en un muy alto porcentaje, a estrategias empresariales para evadir las obligaciones laborales propias del contrato de trabajo⁴. No se trata por tanto de emprendimientos autónomos constituidos de forma autogestionaria, sino de una herramienta legal que los empleadores, incluyendo el Estado, están utilizando para contar con mano de obra barata sin ninguna responsabilidad en el momento de contratar.

Con la expedición de la Ley 79 de 1988, se abrió el camino hacia la deslaboralización, al consagrar que no se aplicará la ley laboral a los trabajadores asociados⁵. Esto quiere decir que quienes prestan sus servicios por medio de cooperativas, no son considerados trabajadores sino que tienen la calidad de socios y por esta ra-

3 La Ley 79 de 1988, en su artículo 70, define las cooperativas de trabajo asociado como: “[...] aquellas que vinculan el trabajo de sus asociados para la producción de bienes, ejecución de obras o la prestación de servicios”. En el mismo sentido el Decreto 468 del 90, que desarrolla la anterior ley dice, en su artículo 1º: “Las cooperativas de trabajo asociado son empresas asociativas sin ánimo de lucro, que vinculan el trabajo personal de sus asociados y sus aportes económicos para la producción de bienes, ejecución de obras o la prestación de servicios en forma autogestionaria”.

4 “Los ingenios son trece, y en conjunto producen anualmente 2,7 millones de toneladas de azúcar, de las cuales el país consume internamente millón y medio. El resto va al mercado exterior. Según datos de Asocaña, Manuelita e Incauca, los ingenios más grandes, realizaron en el año 2004 ventas superiores a los \$320 mil millones; y todo el sector obtuvo ganancias por \$174 mil millones, lo que da una clara idea de la riqueza que genera el cultivo de la caña en el Valle del Cauca.”

“Sin embargo, toda esa riqueza ha tenido un precio alto para una buena parte de los trabajadores; toda esa riqueza esconde bajo sus frondosas enaguas una larga cadena de iniquidad laboral, que en el nivel más bajo de la escala arranca con los “corteros”, nombre genérico que se les da a los obreros encargados de cortar la caña en el campo, el oficio menos especializado de toda la cadena de producción del azúcar y demás derivados de la caña” (Aricapa, 2006a: 7).

5 Ley 79 de 1988. “Artículo 59. En las cooperativas de trabajo asociado en que los aportantes de capital son al mismo tiempo los trabajadores y ges-

zón se les priva de todas las garantías⁶ que históricamente han sido reconocidas a los trabajadores; en este caso, de manera excepcional se interpreta que el trabajo que llevan a cabo es su principal aporte a la cooperativa a la que pertenecen.

En principio se establece que la pertenencia a dichas organizaciones cooperativas es libre y voluntaria⁷ y no el resultado de actos de constreñimiento a los que son sometidos antiguos trabajadores para mantener sus ingresos, aunque por fuera del contrato de trabajo. Igualmente se considera fundamental que la toma de decisiones en el interior de la cooperativa, es resultado de procesos democráticos y deliberativos y, sin embargo, los *supuestos socios* generalmente ni siquiera conocen qué significa tener esa calidad, no realizan asambleas periódicas y no tienen ninguna influencia en la dirección y administración de la cooperativa.

Sin embargo, pese a la creciente institucionalización de formas precarias laborales, y en general a la desregulación de las relaciones laborales en el país, los mecanismos de control y regulación como el sistema de inspección del trabajo, resultan hoy insuficientes e irrisorios, por su limitación y actuación decididamente pro-estatal o pro-empresarial. Los altos niveles de evasión y de elusión en que incurren una buena parte del empresariado y de las instituciones estatales, respecto de su obligación de afiliar a los trabajadores y trabajadoras a la seguridad social y de respetar los derechos del trabajo en general, son reforzados por las políticas del Estado mismo, en relación con la labor de inspección del trabajo que debe cumplir.

tores de la empresa, el régimen de trabajo, de previsión, seguridad social y compensación, será establecido en los estatutos y reglamentos en razón a que se originan en el acuerdo cooperativo y, por consiguiente, no estará sujeto a la legislación laboral aplicable a los trabajadores dependientes y las diferencias que surjan, se someterán al procedimiento arbitral previsto en el Título XXXIII del Código de Procedimiento Civil o a la justicia laboral ordinaria. En ambos casos, se deberán tener en cuenta las normas estatutarias, como fuente de derecho”.

6 “Las compensaciones, para decirlo en términos cooperativos, distan mucho de los salarios que ganan los corteros vinculados a los ingenios, empezando porque los de las CTA no trabajan los lunes festivos, la Semana Santa, el 25 de diciembre y el primero de enero, y por tanto por esos días los corteros no tienen paga. Las diferencias salariales son grandes: mientras en el 2005 los corteros vinculados a los ingenios recibían \$5.682 por tonelada, los asociados a las CTA recibían \$3.900, o sea casi dos mil pesos de diferencia por hacer el mismo trabajo [...]” (Aricapa, 2006b: 7).

7 Ley 79 de 1988 “Artículo 5: Toda cooperativa deberá reunir las siguientes características: 1. Que tanto el ingreso de los asociados como su retiro sean voluntarios [...]”.

Aunque Colombia ratificó los convenios 81 de 1947 y 129 de 1969, relativos a la inspección del trabajo, éstos no han tenido la incidencia requerida; en primer lugar, por la eliminación del Ministerio del Trabajo y el consecuente debilitamiento de sus funciones en el Ministerio de la Protección Social; en segundo lugar, el sistema de inspección del trabajo es completamente inoperante en relación con las continuas y reiteradas violaciones a los derechos laborales. Esto se ve reflejado, por ejemplo, en las largas esperas que deben realizar los trabajadores y trabajadoras en el trámite de sus quejas, que pueden tardarse hasta dos años sin ninguna solución. Al contrario de lo que ordena el Convenio 81, sobre el número de inspectores del trabajo, éste resulta completamente exiguo con respecto al grave problema de ilegalidad y de evasión existente.

Como lo informa el propio Ministerio de la Protección Social: “Para realizar la función de Inspección, vigilancia y control del trabajo el ministerio [en 1.094 municipios y cuatro distritos] cuenta con dos niveles de gestión: el central y el territorial, compuesto por 32 Direcciones Territoriales en las capitales de Departamento, 2 Oficinas Especiales, y 112 sedes de las Inspecciones de Trabajo con jurisdicción sobre la totalidad de los municipios a las que se les ha asignado 273 inspectores de trabajo para operar un sistema de prevención, inspección, vigilancia y control de trabajo.” (Ministerio de la Protección Social, 2006: 106).

Si se compara con la población ocupada (17.667.878), a cada inspector le corresponderían 61.134 trabajadores para ejercer vigilancia y control. No solo es la insuficiente cantidad de inspectores, sino también la multiplicidad de funciones, las que continuamente afectan la posibilidad de hacer inspecciones y entorpecen las demás funciones principales de protección.

En esta dirección, si se observa el escenario de precarización desde el trabajo de las mujeres, la institucionalización de formas precarias adquiere mayor dramatismo. El modelo económico vigente genera mayor demanda de empleo hacia las mujeres, pero bajo condiciones más precarias e inestables. Entre el 60% y el 70% de las personas que trabajan en los eslabones más bajos de las cadenas productivas —recogiendo fruta, cosiendo ropa, cortando flores, ensamblando juguetes— son mujeres, de forma que tal ubicación tiene consecuencias como menores salarios y más baja cobertura de seguridad social.

El grado de informalidad del trabajo de hombres y mujeres para 2006, según el DANE, era del 57,5% para los primeros y del 60,2% para ellas. Así pues, de los 4.376.617 hombres ocupados y

3.753.018 mujeres, sólo 1.860.062 hombres y 1.493.701 mujeres tienen un trabajo formal.

En promedio, el 80% de las mujeres trabajadoras ganan menos de dos salarios mínimos legales vigentes, y un salario mínimo mensual de \$436.000 (USD \$218), que sólo alcanza para cubrir el 45% de la canasta familiar básica. Con la reforma laboral, Ley 789 de 2002, las mujeres redujeron gastos en educación, salud y vivienda, además de cuidado personal y ahorros. Estas medidas han hecho que las mujeres ingresen a la informalidad para tratar de compensar esta pérdida en su poder adquisitivo, restringiendo así sus posibilidades de participación y su derecho al descanso.

POBLACIÓN EN RIESGO LABORAL: LOS CASTIGOS DE LA EDAD

Nos referiremos en este apartado, a los hombres y mujeres en riesgo e incertidumbre laboral, como aquellos sujetos con posibilidades productivas que se encuentran en los extremos del mercado laboral y sobre los cuales se han ido consolidando una creciente amenaza y un desafío permanente. Una amenaza que anuncia insistentemente la posibilidad de la pérdida del empleo y este, haciendo uso de tal sentencia, se torna cada vez más exigente, cada vez más precario; y termina por otorgarle al trabajo una noción de privilegio, un privilegio frágil que debe conservarse a cualquier precio, si es posible; su mayor “eficacia” radica en la pérdida de derechos. El empleo en esta atmósfera llega incluso a catalogarse como un favor o una ayuda que no demanda de quien lo recibe ningún tipo de reivindicación, ninguna protesta y menos la mínima actitud sindical; por el contrario ante este favor es necesario estar siempre dispuesto, hacer sacrificios y agradecer.

En este lugar se encuentran miles de trabajadores no calificados profesionalmente, con escasa educación y con una edad considerada como poco productiva. Hombres y mujeres adultos que son deslaboralizados y obligados a insertarse en figuras tercerizadas como las cooperativas de trabajo asociado, para poder permanecer en el mercado laboral, aunque ello signifique una pérdida sustancial de sus derechos laborales y una manera de hacer más precarias sus vidas familiares. Vale aclarar que si bien el escenario es más complejo si se consideran categorías de género, etnia y diversidad sexual, en esta presentación sólo hemos tomado como referencia el asunto generacional y lo hemos cruzado con el nivel de formación profesional.

En el otro extremo se encuentran los jóvenes a punto de ingresar al mercado laboral, o recién ingresados, jóvenes de la incertidumbre laboral, sobre quienes se cierne el desafío de la flexibilidad,

de la intermitencia y la trashumancia. Deben aprender a ser cada vez más maleables para responder a las exigencias de la competitividad, deben adquirir la destreza de la velocidad y la transformación rápida para poder ser incluidos y, a su vez, deben agradecer siempre, sin ninguna posibilidad de demandas reivindicativas o exigencia de derechos, pues el incluirlos en la dinámica laboral es parte de sus aprendizajes. Es un favor otorgado por la falta de experiencia. Por ello el salario, cuando existe, se convierte en una forma simbólica con un valor simbólico: a nadie se le paga por aprender, sólo se le otorga un estímulo⁸. Sobre los jóvenes se cierne el desafío de la alta y especializada formación como la posibilidad de un buen empleo, mientras un amplio número que no logra especializarse debe esperar pacientemente el momento y competir al extremo por un posible empleo, crear su propia empresa, vincularse a una cooperativa o engrosar las filas de los “rebuscadores” o “changarines”.

Se torna paradójico entonces preguntarse por la posibilidad de trabajo decente para gran parte de la población que, por un lado, no posee el perfil hiperespecializado que parecen demandar hoy las empresas, bajo el supuesto de la competitividad, en el cual hombres y mujeres en transición a adultos mayores, no encajan y son arrojados a formas precarizadas y, por otro lado, un amplio sector de jóvenes en proceso de formación profesional, asumidos como aprendices flexibles portadores de vitalidad e inexperiencia. Al respecto es ilustrativo la cita de Sennet “[...] en un número del *California Management Review*, por ejemplo se intentó explicar los puntos a favor de la juventud y los aspectos negativos de la edad en las organizaciones flexibles. Se argumenta que los trabajadores mayores tienen modos de pensar inflexibles y son reacios al riesgo y también carecen de la energía física necesaria para hacer frente a las exigencias de la vida en un trabajo flexible [...], la flexibilidad es sinónimo de juventud, la rigidez es sinónimo de vejez [...]” (2000: 97).

Así hombres y mujeres adultos se encuentran amenazados por el correr del tiempo y con el temor de llegar a pertenecer a la categoría de *ancianos*, para los cuales la sociedad capitalista les ha conferido el estatus de improductivos: el temor de llegar a una edad

8 Al respecto los investigadores Valencia y Celis en una investigación sobre supermercados, señalan cómo, retóricamente, se acude a figuras como el estímulo y la compensación, entre otras figuras, para esconder y borrar la figura del salario y liberar los ingresos a las propinas que provienen de los clientes; en igual dirección, Díez (2007), en su trabajo sobre el mismo tema, hace alusión al sentido semántico del estímulo como reemplazo de salario sobre la carga valorativa de un favor para que los jóvenes puedan educarse y aprender a trabajar.

de retiro sin un respaldo de pensión; a su vez están amenazados por la desvinculación dada la naturaleza de sus oficios, que empiezan a ser desestimados en el mundo laboral. Cada vez más las empresas se concentran en tareas de alta tecnología, gerencia y diseño de estrategias, dejando un lugar reservado sólo para el personal especializado, mientras los demás oficios ya no requieren inclusión en la planta, ya no forman parte del mundo laboral de las empresas. Éstos pueden ser contratados y para ello nada mejor que dejar que los terceros se encarguen de brindar el servicio y de contratar ellos mismos el personal necesario. Estos trabajadores son excluidos del mundo laboral de las empresas, desvinculados de sus lugares, deslaboralizados y obligados a ingresar a formas tercerizadas, que la mayoría de las veces es una forma precaria de trabajo.

La disyuntiva no deja lugar a dudas: o ser excluido del mundo laboral con un telón de fondo que les anuncia que sin oficios calificados y a esa edad, la posibilidad de encontrar un nuevo empleo es casi nula; o deslaboralizarse e insertarse en una nueva figura de contratación, aunque ello signifique una pérdida sustancial de sus derechos.

En los estudios de caso sobre las cooperativas de trabajo asociado, Aricapa, lo ilustra de esta manera: “[...] la situación de los corteros de la agroindustria cañera del Valle del Cauca resulta ser pues un buen espejo para mirar lo que está pasando con el fenómeno de la “deslaborización” en Colombia [...] nuestras cooperativas de trabajo asociado se encuentran en un terreno movedizo, de mucha fragilidad, no son autónomas ni tienen manejos democráticos y están totalmente condicionadas a las empresas que las contratan. Los asociados de las cooperativas de trabajo asociado en el sector de la caña son realmente trabajadores rasos de bajos ingresos, que, presionados por la necesidad aceptan vincularse a esos remedos de cooperativas [...] la acumulación en bienes y capital, que es lo que realmente garantiza la riqueza y la proyección a futuro, en estas cooperativas de trabajo asociado no se da, porque la propiedad colectiva realmente no existe, y no tienen capacidad de crecimiento y diversificación” (2006: 63-64).

El anterior estudio referenciado, al igual que en otros dos sobre las cooperativas de trabajo asociado de la agroindustria de la palma africana y las cooperativas de trabajo asociado en el puerto de Buenaventura, Aricapa (2006c, 2007) evidencia cómo las cooperativas de trabajo asociado se han convertido en una estrategia empresarial para minimizar costos laborales, evitarse gastos en seguridad social, pensiones dominicales y demás derechos laborales y eliminar la relación con los sindicatos. Estas figuras títeres de las

empresas funcionan sin ningún tipo de autonomía, supeditadas a los caprichos empresariales. Allí se evidencia igualmente cómo los trabajadores en su gran mayoría poco calificados, se ven obligados a aceptar este tipo de figuras ante la inminente amenaza de la necesidad de sobrevivir y el oscuro panorama que les deja el mercado laboral. Es tan alarmante la pérdida de derechos que en algunas cooperativas de trabajo asociado los trabajadores terminan sin ningún tipo de ingresos y obligados a contraer deudas imposibles de pagar con las mismas cooperativas, dejándolos en una especie de esclavitud moderna, donde se consigue escasamente la comida y la fuerza laboral le pertenece por completo a la cooperativa.

Las cooperativas de trabajo asociado como formas actuales de deslaboralización y pérdida total de derechos laborales, son figuras que vienen en creciente aumento, amparadas por una legislación nacional frágil frente a las mismas. En el estudio realizado por Urrea (2007: 121), se señala cómo éstas han crecido en solo seis años de un 21% a un 46,1%, es decir que de 732 cooperativas de trabajo asociado registradas en 2000, han pasado a 2.980 en 2005 y a 3.296 en 2006; sin embargo, el investigador aclara que esta cifra presenta un importante nivel de subregistro, por lo cual podría plantearse que el panorama es aún mayor.

Estos estudios reflejan cómo un determinado grupo de trabajadores es obligado a despojarse de sus derechos laborales, a ser desvinculados y excluidos de procesos formales del mundo laboral y forzados a negociar su sobrevivencia sobre la base de una pérdida de decencia en sus trabajos y sus vidas y de una amenaza de exclusión irreversible. Al respecto, la voz de una trabajadora es más que elocuente: “no tengo más opción que aceptar, aunque no me guste, pues una ya tan vieja y sin estudios y con una familia que mantener, me toca porque me toca”. La amenaza de pérdida sin posibilidad de retorno empieza a marcar lo que Bauman llama población superflua, una población cada vez más desestimada en su condición laboral y social, una población destinataria de abusos sin límites.

Ahora bien, si ubicamos como referencia que la tasa de inactividad —que cubre miles de desempleados y desempleadas retirados del mercado de trabajo luego de años de rechazo—, se incrementó también cuatro puntos en el año 2006, cruzada con la alarmante realidad que reflejan los datos sobre las pensiones⁹ en el país, tendremos como resultado un panorama sombrío donde la pregunta por la supervivencia social y biológica estaría en el centro de las

9 Según datos del DANE, de los 17.667.878 trabajadores y trabajadoras activos, sólo 4.630.469 se encuentran afiliados a un fondo de pensión, lo que

discusiones. De lo contrario, el modelo de mercado laboral desvinculado de políticas que promuevan vidas decentes con trabajos decentes, estaría condenando a la muerte a una gran cantidad de hombres y mujeres que al perder su vínculo laboral, corren el riesgo de perder el vínculo social y ser borrados como sujetos de derechos; situación que sobre todo señala la ruta creciente de futuros problemas sociales.

Aislados del mercado laboral, impedidos para vivir una vejez activa, los adultos mayores se convierten en actores invisibles y carentes de derechos sociales y económicos, sin el protagonismo cultural que en otras sociedades cuentan las personas de la tercera edad.

El deterioro de las pensiones o la expectativa de pérdida definitiva en el futuro expresan una regresión en materia de reconocimiento de los derechos sociales, proscrita por el Pacto Internacional de Derechos Económicos Sociales y Culturales. El Acto Legislativo 01 de 2005 que reformó la constitución colombiana prohibió, contra lo establecido en el Convenio 98 de la OIT, la inclusión de los temas pensionales como materia de la negociación colectiva.

Los ancianos sin seguridad social se convierten en individuos marginados, sin políticas públicas que los protejan no sólo de la violencia sociopolítica que aqueja a Colombia, sino también de la violencia intrafamiliar, pues se han convertido en uno de los sectores más agredidos, sólo superado por los niños¹⁰.

Bauman acuña el concepto de superfluo haciendo referencia a un ser supernumerario, innecesario, carente de uso y lo contrasta con el concepto de desempleo. Señala que éste solía sugerir una salida de la norma, una especie de reserva que luego podría ser ocupada. Por el contrario, la amenaza de superfluidad insinúa permanencia, destinada a quedarse ahí. Para este autor el tema de la población superflua obligada en cierta forma a carecer de uso, no radica solo en pensar en subsidiar la supervivencia biológica sino en la supervivencia social, es decir, en sostener el vínculo social (2005: 25-27).

En el otro extremo se encuentran los jóvenes, los trabajadores de la incertidumbre y la intermitencia. Sus inicios en la vida laboral

muestra la baja expectativa que tiene la mayoría de la población actualmente empleada, de obtener una pensión para una vejez digna. En este campo es significativa la mayor esperanza de vida para las mujeres, respecto de los hombres, señalando que ésta se da en condiciones de mayor deterioro de la salud.

10 Para un mayor desarrollo de esta problemática, ver: CPC (2007a, 2007b).

están marcados por sus niveles de profesionalización y especialización, por la inexistencia de una moratoria social, que sólo se otorga a un grupo bastante restringido, en general de altas posibilidades económicas y en particular por la noción de inexperiencia que se les atribuye. Acá es necesario distinguir a aquellos jóvenes que se vieron obligados u optaron por no continuar sus estudios universitarios, con los que continuaron su formación y deben compartir sus estudios con el mundo laboral, y aquellos que no lograron acceder a estudios básicos y hacen parte o bien de la economía del rebusque, circunscritos en la categoría informal o están insertos en oficios de la construcción o similares. Es necesario anotar además, que sólo un número reducido de estudiantes logran acceder a la universidad pública.

El caso de los supermercados es un ejemplo representativo para ilustrar esta referencia al empleo juvenil y las exigencias de flexibilización y adaptación. La investigación realizada por Valencia y Celis (2005) señala detalladamente cómo estos supermercados prefieren contar con jóvenes estudiantes universitarios para realizar el trabajo de empacadores contratados a su vez en la figura de precooperativas o cooperativas de trabajo asociado, evitándose responsabilidades laborales del tipo prestaciones sociales y salarios, y cómo en esta lógica se va instaurando un modelo que busca la precariedad del empleo juvenil, susceptible de ser reproducido en diferentes esferas de la vida laboral. En este estudio los investigadores señalan cómo los supermercados nacionales, en el caso particular de Éxito, copia de grandes supermercados extranjeros (Wal-Mart), la forma de deslaboralización de los empacadores y, bajo la supuesta consideración de encontrar en el joven trabajador-estudiante un sujeto flexible y poco conflictivo, los obliga a vincularse a la figura de cooperativas de trabajo asociado, para reducir costos laborales y poder competir con los supermercados extranjeros.

La figura de flexibilidad vinculada a la condición juvenil se torna más evidente cuando sabemos que los jóvenes empacadores antes de 1998 tenían contratos con el supermercado Éxito y recibían un sueldo un poco superior al salario mínimo vigente y, como una respuesta a la competitividad que demanda la presencia en el país de nuevas cadenas de supermercados extranjeros, el primer lugar de ajuste en costos recayó en los más flexibles, los jóvenes. Este ajuste viene acompañado de una política empresarial que hasta entonces no estaba muy definida, y que consiste en darles preferencia a la vinculación como empacadores a jóvenes universitarios con los cuales, bajo el argumento de colaborar con sus estudios, mediado por la necesidad que tienen aquellos de recursos económicos, la exigencia

de vincularse a una cooperativa de trabajo asociado, con mínimas garantías laborales, no demandaría mayor discusión. Esta deslaboralización viene acompañada además de una serie de consignas retóricas que invitan al joven a solidarizarse con el almacén a fin de evitar su quiebra, para que el supermercado pueda seguir dándoles oportunidades a otros jóvenes que desean estudiar.

La retórica de las oportunidades como una forma de vaciar de contenido y obligación la figura del trabajo juvenil, en el caso de los estudiantes, se convierte en un elemento central del análisis que permite observar cómo al joven, bajo el pretexto de ayuda a su formación profesional, se le exige renunciar a sus derechos, de tal forma que el mercado va incorporando aproblemáticamente la noción de que el trabajo para los jóvenes es parte del proceso formativo y, como tal, carece de las formas legales del derecho.

El joven investigador Díez, partiendo de su propia experiencia laboral al respecto señala lo siguiente “Hace dos semestres, cuando recién cumplí los 26 años comencé a trabajar en docencia universitaria. Si bien desde los 18 años he tenido distintos trabajos —uno de ellos como empacador de supermercados— sólo siendo docente me encontré con que algunos y algunas de mis colegas de trabajo reaccionaban con asombro al conocer mi oficio. Igual sucedía con familiares, amigos, funcionarios y personas con quienes interactuaba en el ámbito universitario [...]. En contraste con lo anterior, cuando trabajé como empacador nunca encontré señal de asombro ni en mis compañeros de labor ni en mis familiares o conocidos. A nadie le parecía extraño que siendo joven tuviera empleo precario, cuya principal remuneración fueran las propinas de los clientes.” (Díez, 2007) Y retomando su experiencia Díez afirma “[...] la asociación entre joven y trabajo precario se asume socialmente como normal, mientras que el vínculo entre joven y trabajo relativamente estable y con estatus elevado es visto como irregular o fuera de los común” (2007).

Ahora bien, la pregunta por el trabajo decente para los jóvenes estudiantes se torna más problemática si se considera que, en cierta forma, para los teóricos de la juventud, e incluso desde una visión oficial, el joven debería estar haciendo uso de una moratoria social para que pueda cualificarse; sin embargo, esta situación resulta irónica en jóvenes cuyo escenario económico los obliga a compartir el estudio con el trabajo. En esta misma dirección, para poder conciliar estudio y trabajo deben ingresar a procesos flexibles pues la universidad, al menos en su parte pública, está pensada para aquellos que no trabajan (basta mirar los horarios en los que imparten sus cursos) y vinculado a lo anterior, se asume que, en la

demanda juvenil de tiempos flexibles, la mejor respuesta es la acomodación de formas precarizadas semánticamente resignificadas para ofrecerle al joven la noción de ayuda sin mayores obligaciones. A esto habría que sumarle el artificio retórico de la supuesta pérdida de subordinación, el desprestigio de las organizaciones sindicales y las anacrónicas formas de estabilidad. Son ilustrativos los eslóganes que empiezan a construirse alrededor de estas figuras:

“Somos más de 2.500 jóvenes empacadores que conformamos las empresas cooperativas [...] trabajamos medio tiempo y el otro medio lo dedicamos a estudiar. De esta manera podemos progresar.” “Somos dueños y trabajadores de nuestras propias cooperativas, nos capacitamos y nuestros horarios se ajustan a los compromisos académicos [...] los clientes nos agradecen nuestro servicio con sus propinas y hacemos parte del programa de trabajo juvenil más importante del país” y resaltan “¡Somos felices y nos encanta servirle!”.

Es significativo el uso de imágenes en las que se ven como los propios dueños de las cooperativas y la posibilidad de quebrar las viejas tradiciones del patrón. Una imagen resaltada y remarcada culturalmente, que proyecta en los jóvenes su ideal de energía y destreza en la obligación de convertirse en empresarios dueños de su destino laboral, a la vez que se les transfiere la responsabilidad de encontrar salidas a lo que en este caso particular el Estado no ha logrado, el tema del desempleo.

Contrasta con lo que señala la investigación de Bedoya y Caruso: “Parte de la problemática a ese respecto, radica en que los miembros de las CTA y las Precooperativas aunque son verdaderos trabajadores no se les reconoce sus derechos. Las cooperativas de trabajo asociado al repartir entre sus miembros las ganancias y las pérdidas, ponen en desventaja a sus asociados inmersos en el mundo laboral ligado a la competencia por contratos de trabajo, lo cual hace que se dificulte pagar una compensación regular” (2006; 199)

Por otro lado, la investigación realizada por Farné (2006) frente al mercado de trabajo de los profesionales colombianos señala: “En los últimos tres años, mientras que los ingresos laborales de los trabajadores colombianos con niveles de estudios de bachillerato y primaria han aumentado, aquellos de los profesionales han manifestado una evidente tendencia a la baja que se acentúa pasando a considerar, en el orden, al sector público, al privado y a los trabajadores por cuenta propia. Este resultado, más que atribuirse a un contemporáneo exceso de oferta sobre la demanda de trabajadores calificados¹¹ parece más bien ser determinado por asimetrías en el poder de negociación de los participantes en el mercado de

trabajo y por los incrementos impositivos, tanto tributarios como de seguridad social, que han caracterizado los últimos años de nuestro análisis y que han afectado en un mayor grado a los trabajadores de ingresos (es decir, educación) medios-altos y en especial a los trabajadores independientes de ingresos medios-altos”¹² (Farné, 2006: 16-17).

Bauman, refiriéndose a la depresión como condición mental angustiada y discapacitadora, afirma que los jóvenes de la generación X, (aquellos que nacieron en los setenta y años posteriores), conocen estas dolencias antes ignoradas y establece que uno de los diagnósticos más usados es el desempleo, específicamente, el precario panorama laboral para quienes finalizan los estudios, que considera como un escenario cuya preocupación por aumentar beneficios se hace sólo mediante el recorte de costos laborales y suprimiendo ventajas de la creación de nuevos empleos. Posteriormente afirma: “[...] una de las recomendaciones que más suele hacerse entre tanto a los jóvenes, es que sean flexibles y no especialmente quisquillosos, que no esperen demasiado de sus empleos, que acepten los trabajos tal como vienen, sin hacer demasiadas preguntas y que se los tomen como una oportunidad que hay que disfrutar al vuelo y mientras dure, y no tanto como un capítulo introductorio de un proyecto de vital, una cuestión de amor propio y autodefinición, o una garantía de seguridad a largo plazo” (2005: 22-23).

El autor hace la salvedad de estar hablando de jóvenes en un contexto de países desarrollados. En nuestro contexto, debemos tener otras consideraciones, como la dificultad real que encuentran los jóvenes para acceder a la educación superior, cruzada con el discurso cultural que en forma de amenaza les traslada a los jóvenes la carga de ser distintos a sus padres para no morir en una fábrica

11 De hecho, entre 2002 y 2005 en las cabeceras urbanas colombianas la ocupación profesional creció al 11% anual y en el sector privado los asalariados profesionales lo hicieron al 11,9%; la población en edad de trabajar sólo creció al 10% anual promedio.

12 Sin la pretensión de ser exhaustivos, en seguida damos algunos ejemplos de medidas que han afectado los ingresos netos de los trabajadores por cuenta propia a partir del año 2003: la reducción del monto de ingresos por encima de los cuales tienen la obligación de hacerse retenedores del IVA de 100 a 60 millones de pesos anuales, la introducción de la obligación de cotizar a pensiones, el aumento del porcentaje de aportes a las mismas (de 13,5% a 15% en 2005 y 15,5% en 2006), la obligación de cotizar con destino a la seguridad social sobre un 40% del valor del contrato de prestación de servicio (cuando antes era suficiente cotizar sobre el valor de dos salarios mínimos).

en trabajos mecánicos o repetitivos. Esta situación ubica a los jóvenes en un escenario complicado: por un lado una incipiente o nula formación profesional que los obliga a tomar empleos precarios y a transitar flexiblemente por ellos en una búsqueda continuada por un empleo mejor que les permita desarrollar proyectos personales y, por otro lado, el afán por escapar a una sentencia de trabajo fabril como castigo.

Ahora bien, si contrastamos las aspiraciones de trabajo decente presentadas por Egger y Sengenberger (2001) con los casos anteriormente señalados, es evidente que el trabajo en estas condiciones está lejos de representarse como un concepto de decencia, incluso retomando la sesgada visión que supone que el aumento de los ingresos traería, en sí mismo, un carácter de decencia. Los casos anteriores evidencian que las formas de entender hoy la flexibilidad, además de la pérdida sustancial de derechos laborales, trae consigo una disminución notable de ingresos.

Sin embargo, el trabajo decente, en conjunto, no es simplemente una obligación moral de los estados o una intención de buena voluntad de los empresarios. Sus contenidos están inscritos en los objetivos mismos de las naciones aceptados por un gran número de países y por lo tanto es menester que dichos objetivos estén siendo impulsados e incorporados en las agendas políticas de los gobiernos. Estos objetivos no son otra cosa que la Declaración Universal de los Derechos Humanos, la Declaración de Principios Fundamentales y Derechos al Trabajo de la OIT, los compromisos contraídos en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, entre otros. Por lo tanto, impulsar la concreción del trabajo decente en cualquiera de los espacios laborales, así éstos tengan formas disímiles, no supone un compromiso nuevo de los estados a los que históricamente se han adscrito. Este enfoque como tal, posibilita integrar estos compromisos y hacer viables sus realizaciones.

Este compromiso exige de los estados una voluntad política que los materialice, una voluntad que los demande, teniendo en cuenta las diversidades de distinto tipo en las que se encuentran, la adaptación de enfoques de desarrollo basados en los derechos y la consolidación de políticas de pleno empleo, de inclusión en el mercado laboral, combinadas con organización del buen desempeño en el trabajo y la ampliación de la protección social y el diálogo social sostenido.

Al respecto los autores mencionados señalan “[...] las políticas de pleno empleo exigen que se preste mayor atención a la interac-

ción entre el crecimiento económico y las políticas de crecimiento sectorial balanceado, según tamaño de las empresas y la tecnología que usan, de modo de lograr una más alta y sostenida demanda laboral, especialmente de personal no capacitado en el caso de los países de bajos ingresos” (Egger y Sengenberger, 2001: 43). Es importante orientarse a los trabajadores, considerados no calificados, como centro de estas políticas; sería una manera de contrarrestar las amenazas permanentes de expulsión del mundo laboral y evitar los abusos sin límite apoyados en las necesidades de sobrevivencia.

Para hacer viables estas políticas es necesario evidenciar que la materialización del trabajo decente no es solo una demanda reivindicativa de derechos, que por supuesto, debe seguir siéndolo, sino que éste contribuye a sostener el rendimiento y la competitividad de las empresas: “[...] diferentes estudios han demostrado que la gran desigualdad de ingresos es contraproducente al crecimiento, por varios motivos, ya que reduce el ritmo de crecimiento del empleo, restringe el acceso a la educación y orienta a la demanda de consumo hacia las importaciones encauzando el gasto fiscal hacia inversiones improductivas entre otras cosas” (Egger y Sengenberger, 2001: 38). Señalan además los autores, que la negociación colectiva, al disminuir la disparidad salarial, favorece logros sociales y que las instituciones laborales fuertes que impulsan el respeto por los derechos laborales, disminuyen niveles de conflictividad (2001: 38).

De igual forma estos autores, apoyados en su papel de asesores de la OIT y en los estudios realizados, han mostrado que cada vez más empresas han empezado a reconocer que la organización laboral, en la cual se incluyen horarios de trabajo, participación en toma de decisiones, incentivos financieros, seguridad del trabajo, oportunidades de formación dentro de la jornada laboral y protección social, son políticas que mejoran la productividad laboral y por tanto la eficiencia y competitividad empresarial (Egger y Sengenberger, 2001: 47).

Del mismo modo han destacado los estudios de la OIT que la alta inversión en educación y formación ha demostrado ser una estrategia determinante del crecimiento y la competitividad. Esto supondría, por lo tanto, replantear las formas de empleo que se vienen consolidando para los jóvenes y encontrar formas flexibles decentes que posibiliten sincronizar los esfuerzos de formación con el trabajo o las garantías de una moratoria social más amplia para quienes sólo desean estudiar, prorrogando el ingreso al mundo laboral y estableciendo políticas claras de reconocimiento del trabajo juvenil.

Para terminar, es pertinente retomar a los dos autores con las siguientes consideraciones que se revelan bastante ilustrativas en el

caso colombiano: “[...] algunos países han tenido gran crecimiento, pero éste no se ha visto reflejado en los niveles de vida del pueblo. Una explicación clásica es el libre comercio, que asegura una eficiente distribución de factores con la consiguiente alta tasa de crecimiento. Ahora, si bien se admite que los mercados ciertamente influyen, tampoco son la explicación completa. Las instituciones, con sus normas y reglamentos y sus políticas, también juegan un papel importante. Y esto tiene relevancia directa sobre el tema de trabajo decente” (Egger y Sengenberger, 2001: 52-53).

BIBLIOGRAFÍA

- Amarante, Verónica, Rodrigo Arim y Mauricio Santamaría 2005 “Los efectos de la reforma laboral de 2002 en el mercado laboral colombiano”, en: *Perfil de Coyuntura Económica*, N° 6, diciembre, Medellín, Universidad de Antioquia.
- Aricapa, Ricardo 2007 “Las cooperativas de trabajo asociado en la agroindustria de la palma africana: desierto verde y degradación laboral”, en: *Documentos de la Escuela*, N° 62, Medellín, Escuela Nacional Sindical.
- Aricapa, Ricardo 2006c “Las cooperativas de trabajo asociado en el puerto de Buenaventura: caos y degradación laboral”, en: *Documentos de la Escuela*, N° 59, Medellín, Escuela Nacional Sindical.
- Aricapa, Ricardo 2006b “Las CTA del sector azucarero: ¿flexibilización o salvajismo laboral?”, en: *Cultura & Trabajo*, N° 69, Medellín, Escuela Nacional Sindical.
- Aricapa, Ricardo 2006a “Las cooperativas de trabajo asociado del sector azucarero: ¿flexibilización o salvajismo laboral?”, en: *Documentos de la Escuela*, N° 58, Medellín, Escuela Nacional Sindical.
- Bauman, Zygmunt, 2005, *Vidas desperdiciadas: la modernidad y sus parias*, Buenos Aires, Paidós Estado y Sociedad 126.
- Bedoya, Rocío y Natalia Caruso 2006 “Hacia un balance de las cooperativas de trabajo asociado”, en: *Ensayos Laborales*, No. 15, Medellín, Escuela Nacional Sindical.
- CEPAL.2005 *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Confederación de Pensionados de Colombia (CPC) 2007a “Análisis, posición y desarrollo de la situación actual del pensionado colombiano y el adulto mayor en el enfoque de la seguridad social”, ponencia presentada a la 96ª Conferencia Internacional del Trabajo, 30 de mayo al 15 de junio de 2007, (s.e.).
- Confederación de Pensionados de Colombia (CPC) 2007b “En Colombia no existe trabajo decente”, ponencia presentada a la 96ª Conferencia Internacional del Trabajo, 30 de mayo al 15 de junio de 2007, (s.e.).
- CUT Brasil, Congreso de la CUT. En: <<http://www.unesco.org.uy/shs/docspdf/correosindical/CSLAtematico8.pdf>>, acceso febrero 3 del 2008.
- Díez, David, 2007, “Juventud, género y trabajo. Una mirada a formas de empleo juvenil en Colombia”, en: *Controversia*, N° 188, Bogotá, CINEP, Fundación Centro de Investigación y Educación Popular.
- Egger, Philippe y Wernes Sengenberger, 2001 “Problemas y políticas de trabajo decente”, en: *Boletín Cinterfor*, N° 151. En: <<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/boletin/151/pdf/eggseng.pdf>>, acceso 2 de agosto, 2008.
- Farné, Stefano, (dir.) 2006, “El mercado de trabajo de los profesionales colombianos” en: *Boletín del Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social*, N° 9, agosto, Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- Herrera Valencia, Beethoven (dir.) 2007 *Evaluación de la reforma laboral (ley 789 de 2002)*, Bogotá, marzo, Centro de Investigaciones para el Desarrollo, CID, Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas.
- Gaviria, Alejandro 2004 *Ley 789 de 2002: ¿funcionó o no?*, Bogotá, CEDE, Universidad de los Andes.
- IIEL, Instituto Internacional de Estudios Laborales 2002, *Material pedagógico sobre trabajo decente*. IIEL.
- Lanari, María Estela, “Trabajo decente: significados y alcances del concepto. Indicadores propuestos para su medición en el marco del Proyecto PNUD 04/034”. En: <[http://www.trabajo.gov.ar/left/biblioteca/files/estadisticas/07trabajo decente.pdf](http://www.trabajo.gov.ar/left/biblioteca/files/estadisticas/07trabajo%20decente.pdf)>, acceso agosto 5 del 2008.
- López, Hugo, Remberto Rhenals y Elkin Castaño 2005 “Impacto de la reforma laboral sobre la generación y calidad del empleo”, en: *Cuadernos de Protección Social*, N° 1, noviembre, Bogotá, Ministerio de la Protección Social.
- Ministerio de la Protección Social 2006 *Informe de actividades 2005-2006. Informe cuatrienio 2002-2006 al Honorable Congreso de la República*, Bogotá, Ministerio de la Protección Social, República de Colombia.

- Ministerio de la Protección Social. Fondo de Riesgos Profesionales.
En: <<http://www.minproteccionsocial.gov.co>>, acceso agosto 2 del 2008.
- Núñez, Jairo 2005 *Éxitos y fracasos de la reforma laboral*. Ministerio de la Protección Social.
- Proexport Colombia. *Reporte de Inversión Extranjera Directa 2006*, Bogotá, 2007.
- Ramírez Madrid, Margarita 2006, "Sectores económicos: estructura económica y laboral", en: *Observatorio de los Derechos del Trabajo*, N° 8, agosto, Medellín, Escuela Nacional Sindical.
- Sennet, Richard, 2000 *La corrosión del carácter: las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Barcelona, Anagrama.
- Somavia, Juan 1999 Conferencia Internacional del Trabajo 87^a reunión, 1-17 de junio de 1999.
- Urrea Giraldo, Fernando 2007 "La rápida expansión de las cooperativas de trabajo asociado en Colombia. Principales tendencias y su papel en algunos sectores económicos", en: *Controversia*, N° 188, julio, Bogotá, CINEP, Fundación Centro de Investigación y Educación Popular.
- Valencia Oliveros, Nelcy Yoly y Juan Carlos Celis, 2005, Estudio sobre Hipermercados, (s.e.), Medellín, Escuela Nacional Sindical.

MARCELO GÓMEZ*

**LA ACCIÓN COLECTIVA SINDICAL Y LA
RECOMPOSICIÓN DE LA RESPUESTA
POLÍTICA ESTATAL EN LA ARGENTINA
2003-2007**

UN PUNTO DE PARTIDA TEÓRICO:

REPOLITIZANDO EL ANÁLISIS DE LA ACCIÓN COLECTIVA SINDICAL

Dentro de la reflexión teórica sobre el sindicalismo en las democracias capitalistas, Offe y Weisenthal (1992) han subrayado la dinámica específicamente política constitutiva de la acción colectiva sindical. En tanto que las organizaciones sindicales asumen el carácter de una institucionalización del descontento, la acción colectiva sindical y el poder político son presa de una dialéctica convergente y contradictoria al mismo tiempo. La acción sindical está atravesada por una lógica bivalente: movilización/negociación o acción colectiva desafiante/capacidad política institucionalizada. Según este planteo, la actividad sindical se somete a un inevitable vaivén entre el recurso a la movilización de demandas, la gestación de solidaridad y voluntad de lucha, y la necesidad de consolidar los logros obtenidos a través de organizaciones estables reconocidas por el poder

* Sociólogo. Magister en Ciencias Sociales de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Profesor titular de Sociología de los Movimientos Sociales, Universidad Nacional de Quilmes/Argentina.

político como capaces de controlar el potencial de acción colectiva. La capacidad de acción colectiva muta en poder de limitar/controlar el potencial de movilización y en poder de garantizar, por medio de la negociación y el compromiso, la regularidad de la producción a cambio de beneficios que muchas veces son de largo plazo. En definitiva, el poder de interlocución/presión/amenaza de las organizaciones reconocidas -un poder eminentemente político- se vuelve un sustituto eficaz de la movilización efectiva de la base. Sin embargo, en la medida en que se extingue esta capacidad de acción colectiva, se suele agotar también la capacidad negociadora de la organización o, en su defecto, la organización pierde el reconocimiento por parte de otros actores poderosos, lo que obliga a reiniciar el ciclo volviendo a la fase de acción colectiva. La lógica de la administración del descontento y de la representación del descontento se realimentan y limitan sucesivamente.

En un sentido similar Hyman (1991) ha señalado la duplicidad de la gestión del descontento que conlleva dos roles contradictorios: lucha y movilización, y compromiso y negociación. Las organizaciones sindicales se alimentan de demandas no resueltas, necesidades no satisfechas y aspiraciones no realizadas pero en tanto interlocutores reconocidos por actores más poderosos deben ser capaces de autorregular los motivos del descontento y establecer compromisos.

Ya de manera más directamente política Pizzorno (1991) ha señalado en su recordado trabajo, las diferencias pero al mismo tiempo las relaciones entre negociación colectiva y negociación política como tipos de intercambio en donde la interrupción de la producción o su amenaza no es solo un costo patronal, sino que puede convertirse en un daño político en tanto expresión de la ausencia de consenso sobre el orden vigente. De esta forma los sindicatos participan también en un *mercado político*. De hecho una línea importante de los análisis de las particularidades del sindicalismo argentino (Bunel, 1992) ha sido su nítido papel político a través del peronismo y el hecho de aunar lo reivindicativo y lo político de manera estrecha.

A diferencia de los movimientos sociales de carácter horizontalista y débilmente institucionalizados, que surgen desafiando a los sistemas vigentes de intermediación de intereses y eventualmente pugnan por incorporarse a ellos, los sindicatos forman parte de esos sistemas y sus acciones colectivas tienen la particularidad de verse más condicionadas. Sin embargo, esto no significa que en muchas circunstancias la movilización desafiante para ser efectiva debe abandonar -aunque sea temporal o parcialmente- el campo de las reglas institucionalizadas o convencionalizadas del conflicto social.

En este sentido, la experiencia argentina -no solo la reciente- es rica en mostrar fenómenos de rebasamiento de los marcos institucionales para la acción colectiva sindical en la medida en que la respuesta política estatal, el intercambio planteado en el nivel del mercado político, es insuficiente para satisfacer las demandas que las organizaciones sindicales pretenden representar.

En esta presentación vamos a comenzar intentando desarrollar un dispositivo conceptual para analizar la respuesta estatal a la acción colectiva sindical y describir cómo se ha dado el interjuego entre ambas en las etapas de implementación, consolidación y crisis de las reformas neoliberales al capitalismo argentino en los años noventa, y sobre todo en el proceso posterior de relegitimación de la autoridad política y de recomposición de las capacidades efectivas de gobierno.

UNA CONCEPTUALIZACIÓN DE LA RESPUESTA POLÍTICA ESTATAL

A LA ACCIÓN COLECTIVA

Profundizando en el análisis de esta dialéctica que une al Estado con la acción colectiva contestataria, Kriesi (1999) plantea cómo los contextos políticos y la acción estatal inciden sobre la estructura organizacional de la movilización colectiva y que el Estado, visto desde ella, es caracterizado en dos dimensiones: fuerte/débil en tanto su capacidad de imponer decisiones, y excluyente/incluyente, en tanto contempla o niega reconocimiento y/o concesiones.

Offe (1996) ya había resaltado la cuestión de la variedad de las respuestas estatales a los nuevos movimientos sociales. Así, extendiendo este análisis al sindicalismo, pueden señalarse dos dimensiones por las que transita la respuesta estatal: a) el plano del *reconocimiento* según el cual los detentadores del poder estatal aceptan o rechazan a las organizaciones, los representantes, y/o los líderes de los movilizados, es decir, en qué medida el estado los toma en consideración, de qué modo los interpela o cómo los incluye o excluye de los procesos de decisión; y b) el plano de las *concesiones*, es decir, en qué medida las políticas y medidas de los detentadores del poder estatal contemplan o toman en consideración positiva o negativamente las demandas o reclamos; en otras palabras: de qué modo aceptan o rechazan las reivindicaciones o intereses de los grupos sindicales movilizados y cómo los incluyen o excluyen en el contenido de sus decisiones.

A su vez, cada uno de estos planos de la respuesta estatal (cuadros 1 y 2) puede ser caracterizada de acuerdo con el grado de fortaleza o debilidad que muestre. Aquellas respuestas que muestren capacidad de imposición, de condicionamiento o de iniciativa sobre

los gremios y las acciones desafiantes pueden ser llamadas *activas*. En cambio podemos llamar *pasivas* aquellas respuestas donde el estado se limita a intentar no dejarse condicionar por los movimientos y sus acciones cediéndoles la iniciativa. El *no reconocimiento* puede variar desde formas activas como el rechazo liso y llano, la represión y la persecución, hasta formas pasivas como las mil y un maneras de desgaste. Asimismo, el *reconocimiento* puede adoptar una forma activa de plena integración institucionalizada, pasando por diversos grados de negociación, interlocución y eventualmente alianza o cooptación. Las diversas formas de inclusión pueden otorgar desde la aceptación de una capacidad de veto, hasta la participación con decisión en la gestión estatal (con diversos niveles de importancia y autonomía), pasando por diversas alternativas intermedias.

Cuadro 1
Tipología de respuesta estatal de reconocimiento a las organizaciones sindicales movilizadas

RESPUESTA ESTATAL	TIPOS	Subtipos
NO RECONOCIMIENTO (Rechazo, antagonismo)	ACTIVO/ FUERTE	<i>Represión</i> : legal/ilegal, dura/blanda, cruenta/incruenta, preventiva/punitiva, reactiva/ofensiva, selectiva/difusa (Della Porta, 1999)
		<i>Persecución</i> : prohibiciones y sanciones administrativas, judiciales, políticas, condenas ideológicas, etcétera
	PASIVO/ DEBIL	<i>Bloqueo</i> : restricciones de acceso a recursos, a información, a oportunidades de participación; aumento de los costos de movilización, incentivos negativos
		<i>Provocación, sabotaje</i> : buscando reacciones y radicalización que los aisle y facilite la formación de una imagen negativa en la opinión pública <i>Debilitamiento y disgregación</i> : fomentando contradicciones y divisiones, interviniendo en las divergencias gremiales internas, "comprando líderes", alentando o fortaleciendo grupos rivales
RECONOCIMIENTO (Aceptación)	PASIVO/ DEBIL	<i>Descompresión</i> de conflictos, instrumentación como "válvulas de escape" o "desahogo de descontentos"
		<i>Dilación</i> , búsqueda de tiempo, "simulación de negociaciones", incumplimiento de acuerdos <i>Desviación, distracción</i> : introducción temas o dificultades artificiosas que obstaculizan u obligan a la acción sindical a apartarse de sus reivindicaciones iniciales
	ACTIVO/ FUERTE	<i>Inclusión formal</i> estableciendo procedimientos e instancias institucionalizadas y regulares de participación, negociación, asunción de cargos, etc.
		<i>Inclusión informal</i> por medio de contactos frecuentes, consultas y diálogo no institucionalizado <i>Reconocimiento de poder de veto</i> <i>Reconocimiento de poder de decisión</i> en diversos niveles de administración, gestión, etc.

Cuadro 2
Tipología de respuesta estatal de concesiones a la movilización sindical

RESPUESTA ESTATAL	TIPOS	Subtipos
NO CONCESIONES	ACTIVO/ FUERTE	<i>Disciplinadoras</i> : medidas que profundizan el descontento con insistencia redoblada de las políticas y medidas impugnadas por la acción sindical; suponen una deslegitimación explícita de las demandas
		<i>Encubiertas</i> : insistencia en las orientaciones cuestionadas pero disfrazándolas, intentando no colisionar o antagonizar explícitamente con las demandas y reclamos sindicales (apelando a supuestos "malosentendidos", negando posibles consecuencias dañinas, etc.)
CONCESIONES	PASIVA/ DEBIL	<i>Mitigación por reducción</i> de los costos de las políticas fundamentales como intento de bajar el descontento
		<i>Paliativos o medidas complementarias excepcionales</i> que sin alterar las políticas fundamentales intentan compensar sus costos
	PASIVA / DEBIL	<i>Ventajas o incentivos sustitutos</i> intentando desalentar la oposición hacia las políticas fundamentales que se mantienen inalteradas
		<i>Maximización de beneficios</i> : busca conquistar apoyo o al menos aceptación de la orientación principal de las políticas sobre la base de expandir beneficios a los potenciales descontentos con las mismas
CONCESIONES	ACTIVA/ FUERTE	<i>Reformas o medidas sectoriales, específicas o puntuales</i> para satisfacer parcialmente las demandas
		<i>Reformas o medidas integrales</i> que apuntan a dar una satisfacción general a los movilizadores, eliminando la base del descontento, y generando apoyo <i>Cambios en las orientaciones generales</i> de la política estatal que son articulables con los intereses y preferencias de los sectores sindicales movilizadores

En el plano de las *concesiones* puede plantearse una variabilidad similar: desde una política activa de no concesiones con insistencia en políticas antagónicas incompatibles con los reclamos, hasta una política activa de plena aceptación de los mismos impulsando reformas destinadas puntualmente a satisfacerlos, pasando por formas pasivas de medidas compensatorias, paliativas, etc.

El esquema permite esperar una cierta correspondencia "natural" entre las respuestas de ambos planos: el rechazo o las políticas antagónicas con las demandas se asocia a respuestas represivas, en tanto las políticas reformistas pueden asociarse con diversos niveles de integración e institucionalización.

Sin embargo, los detentadores del poder político estatal pueden también intentar llevar adelante algunas estrategias oblicuas o

sinuosas: a) evitar responder o rechazar los reclamos o demandas, no realizar concesiones significativas, pero ofrecer una inclusión formal o un fuerte reconocimiento; y b) intentar desarrollar una política de concesiones a las demandas manteniendo estrategias de no reconocimiento activas (persecución y represión) o pasivas (desgaste).

El esquema analítico que proponemos ofrece dos parámetros elementales para tomar en consideración en las coyunturas políticas como determinantes de la respuesta estatal frente a la acción colectiva sindical: la *disponibilidad de recursos* (del Estado en particular y de la economía en general) para otorgar concesiones, y el *nivel de consenso* de que goza el gobierno y marca sus necesidades de apoyo y su predisposición a brindar reconocimiento. El primero está dado por el momento ascendente o descendente del ciclo económico y las finanzas estatales, y el segundo viene definido fundamentalmente por el apoyo electoral, de la opinión pública, y de los factores de poder y grupos de interés dominantes.

Con cierto apresuramiento se ha juzgado que en el caso de la Argentina la reforma neoliberal de los años noventa ha desmantelado o reducido de manera irreversible la capacidad de respuesta estatal a las demandas sociales, y ha dañado severamente las bases de poder del movimiento sindical. La espiral ascendente de acción colectiva de protesta protagonizada por actores sociales novedosos (piqueteros, asambleas barriales, ahorristas estafados, empresas recuperadas por sus empleados, etc.) total o parcialmente ajenos a los sistemas institucionalizados de intermediación de intereses se asocia a una crisis profunda de las capacidades estatales (Sidicaro, 2002) y terminaban por desplazar la tradicional preeminencia sindical sobre la acción colectiva reivindicativa dirigida al Estado. Pero el carácter destituyente de la acción colectiva generalizada que se extiende entre los años 2001 y 2002, fue seguido por un período de fortalecimiento del sistema político institucional, de la mano de cambios en los liderazgos y en las orientaciones de las políticas estatales y de respuestas frente a los sectores movilizados. Simultáneamente, en los últimos años el protagonismo tanto político como reivindicativo que ha asumido el sindicalismo en la poscrisis lo ha repositionado fuertemente en la escena política.

Veamos cómo se desarrolló en el largo plazo que va de las reformas neoliberales de los años noventa hasta el actual período de recuperación política y económica, este proceso de condicionamientos recíprocos entre acción colectiva sindical y respuesta estatal de reconocimientos y concesiones, buscando un patrón que permita tipificar coyunturas y asociar cambios en las estrategias de

respuesta política estatal con los cambios en los repertorios de acción colectiva sindical.

LA RESPUESTA ESTATAL A LA ACCIÓN COLECTIVA SINDICAL DURANTE LOS AÑOS NOVENTA

El proceso de reforma del capitalismo argentino bajo los parámetros del neoliberalismo ha sido analizado de manera algo monótona como imperio del mercado desregulado y desaparición de la intervención estatal que arrojaba de manera espontánea un inhibidor natural de la acción colectiva sindical: el desempleo, que reduce la fuerza social y opaca el papel político de las organizaciones gremiales. Sin embargo, a medida que analizamos la dinámica de reconocimientos y concesiones frente al actor sindical a lo largo de la implementación, la consolidación y la crisis de las reformas, podemos ver que el proceso no fue tan lineal.

RESPUESTAS HIPERACTIVAS FRENTE A LA CRISIS: NADA DE CONCESIONES PERO FUERTES RECONOCIMIENTOS SELECTIVOS

La etapa que comienza con la asunción de Carlos Menem y termina en el Plan de convertibilidad (julio/89 a marzo/91) se caracteriza por ser una coyuntura compleja en términos de nuestros parámetros determinantes de las estrategias de reconocimientos y concesiones. La crisis hiperinflacionaria y el quebranto del erario público mostraban una extrema carencia de recursos para ensayar concesiones, pero el presidente gozaba de una sólida legitimidad electoral, y al mismo tiempo concitaba un fuerte apoyo -pocas veces alcanzado- entre amplias franjas de la población y los grupos de poder económico más importantes en torno a un programa de reformas de inspiración neoliberal: desregulación, privatización y apertura.

La estrategia general explícita de avanzar con la reforma “sin concesiones” hacia los afectados, fue elocuentemente graficada por las metáforas esgrimidas varias veces por Menem: “cirugía mayor sin anestesia”, “vuelo sin paracaídas”, y “el único camino en el mundo”. La mística reformista y la estrategia activa de no ceder a las demandas de los perdedores movilizados asumieron formas de extrema dureza recurriendo a una sucesión de gestos políticos irritativos incluso para los propios aliados¹. Para tener una idea del alcance *disciplinador* de la política de no concesiones basta recordar el dato de que el 60% de los decretos de necesidad y urgencia sancionados

¹ Mencionaremos dos de los más impactantes: la designación de María Julia Alsogaray (dirigente de un partido ultraliberal e hija de un viejo político ferviente antiperonista) al frente de la privatización de la empresa nacional

por el Poder Ejecutivo en 1989 fueron de control salarial y de limitación en la aplicación de los convenios colectivos de trabajo como forma de combate contra la inflación (Palermo et al., 1996: 263).

Sin embargo, la sequedad extrema en materia de concesiones era compensada por un gobierno peronista que había logrado edificar una heterogénea “coalición reformista” (Etchemendy, 2001) con una arquitectura sustentada en el uso intensivo de estrategias de reconocimiento activas hacia sectores importantes del sindicalismo argentino. Un sector minoritario de las cúpulas sindicales (el grupo de los “15”) plantea lisa y llanamente “coincidencias estratégicas” con la agenda reformista convirtiéndose tanto en apoyo político como en usina ideológica de la reforma del capitalismo argentino bajo los parámetros posmuro de Berlín y predominio neoconservador en el mundo. A este sector se le cede nada menos que la cartera laboral². A otro sector significativo del movimiento obrero (el barrionuevoismo) se lo conquista con prebendas del tamaño de la administración de la seguridad social y del servicio de salud para los jubilados y pensionados –cajas presupuestarias muy importan-

de telefonía (ENTEL) primero y de la principal acería estatal (SOMISA) después; y la reglamentación del derecho de huelga (decreto PEN 2184/90) que incluye severas restricciones a las mismas en servicios públicos (increíblemente incluye el *clearing* bancario dentro de los “servicios esenciales”) que se da a conocer el 17 de octubre, fecha emblemática para las conquistas del movimiento obrero peronista.

2 Jorge Triaca, sindicalista plástico de importante trayectoria dentro del sindicalismo “participacionista” o dialoguista, fue uno de los más firmes impulsores de una política de reformas y uno de los principales detractores del “viejo modelo sociopolítico” y del sindicalismo “corporativo” y “sin propuesta” ante “los nuevos tiempos”. Impacta el papel que asumieron algunos líderes sindicales en la arquitectura y la justificación ideológica de la reforma del capitalismo. La descomposición del imaginario del movimiento obrero argentino surge inicialmente en gran medida de un sector significativo de sus dirigentes, históricamente conocidos como “participacionistas” (Fernández, 1998). Algunos sindicalistas caracterizaban la etapa como “de construcción de un nuevo bloque de recomposición del capitalismo” y de agotamiento del modelo de pujas corporativas en el terreno del estado. “Los 15” tenían el mérito de compartir con Menem un mismo diagnóstico de la situación: “crisis terminal del sistema socioeconómico”. “Nada de lo que ocurre en la Argentina puede ser entendido si no nos damos cuenta que está naciendo un nuevo bloque de poder social, político, económico y quizás militar...y que Menem está dispuesto a tomar todas las medidas necesarias ...para comenzar con las tareas de la reconstrucción del capitalismo argentino”, declaraba Triaca (Ver *El Cronista Comercial* (Buenos Aires) 9 de setiembre de 1989).

tes del Estado nacional-. Y por último, a sectores del sindicalismo estatal (UPCN, FOECYT, Luz y Fuerza) se les ofrece participación en las decisiones de reestructuración y privatización estatal.

El resto de la dirigencia sindical tradicional (el “miguelismo”) y combativa (los docentes, telefónicos, y otros gremios del sector público, el “ubaldinismo”) es objeto de formas pasivas de no reconocimiento, dilaciones, desgastes, promesas o pequeñas y simbólicas concesiones referidas a la situación deficitaria de las obras sociales sindicales. Era evidente que la política de no concesiones se acompañaba de una fuerte política de reconocimientos selectivos que permitieran prevenir un emblocamiento que resistiera la implementación de las reformas y al mismo tiempo se evitaba toda forma de confrontación abierta con los sectores que rechazaban el rumbo elegido.

Los datos sobre la acción colectiva sindical para los años 1989 y 1990 (Villanueva, 1993; Centro de Estudios Nueva Mayoría, 1992) tienden a relativizar la hipótesis de una subordinación generalizada de la acción reivindicativa de los sindicatos a sus posicionamientos políticos frente al gobierno justicialista. El comportamiento reivindicativo no sufre variaciones significativas respecto del vigente durante el último año de gestión de R. Alfonsín: el eje de la acción reivindicativa seguía siendo los salarios y el recurso principal las huelgas.

Si bien no se producen convocatorias a huelgas generales por parte de las centrales sindicales (CGT-San Martín, “oficialista”; y CGT-Azopardo, “combativa” aunque no netamente opositora), no puede afirmarse que haya existido una “tolerancia” especial al gobierno menemista en materia reivindicativa, y mucho menos que haya habido una reducción de la conflictividad y las acciones colectivas: el sector industrial seguía teniendo una participación mayoritaria en el total de conflictos, surgen novedosos y no menos agudos conflictos por las privatizaciones iniciales que ofrecen una enconada resistencia. Es decir, al patrón anterior de acción colectiva reivindicativa, comienza a sumársele algo nuevo, sin mayores antecedentes: la resistencia fallida a las privatizaciones con un costo muy elevado tanto para las bases obreras como para las cúpulas sindicales encargadas de impulsarlas frente a un gobierno al que habían comenzado apoyando.

Las acciones colectivas más disruptivas como tomas de edificios públicos, bloqueos de aeropuertos, huelgas ferroviarias prolongadas, no fueron respondidas con represión pero tampoco con concesiones ni apertura de instancias de negociación significativas. La estrategia de desgaste ante la opinión pública y los medios de

comunicación pareció ser el recurso principal que sirvió para aislar y finalmente doblegar las resistencias en casos testigos de privatizaciones como los fuertes conflictos de los trabajadores telefónicos, aeronavegantes y ferroviarios.

EL EXITOSO PLAN DE CONVERTIBILIDAD Y EL CAMBIO FRENTE AL SINDICALISMO: CONCESIONES PASIVAS Y NO RECONOCIMIENTOS

A partir de mediados de 1991, con el Plan de convertibilidad, la conquista de la estabilidad monetaria, y una fuerte reactivación económica que se extendió hasta la crisis del *Tequila* a comienzos de 1995, la respuesta estatal mutó de manera importante y el último tramo de la implementación de las reformas se realizó en un contexto completamente diferente.

Con un visible apoyo electoral ratificado en las elecciones legislativas y consenso en la opinión pública, pero ahora con mayores recursos fiscales disponibles y crecimiento económico, la política de no concesiones activa fue atenuándose mediante una estrategia de compensaciones para los afectados por las reformas y de políticas sociales más activas para paliar las consecuencias iniciales de su implementación.

La ley nacional de Empleo 23013/91, las propuestas de políticas pasivas de empleo con la baja de costos laborales y cargas sociales para los empleadores privados (Programa de Empleo Privado, más tarde reducción diferencial de cargas sociales), y los subsidios a la capacitación (Proyecto Joven) para incrementar la “empleabilidad”, eran las políticas acordes a la *“supply side economy”* en vigencia, junto a las primeras políticas activas de empleo con componentes asistenciales como los Programas Intensivos de Trabajo (PIT).

Un elemento importante de concesiones pasivas de carácter compensatorio eran los Programas de Propiedad Participada³ para los trabajadores que conservaban sus empleos en las empresas privatizadas. Los grandes operadores privados multinacionales a cargo de las empresas de servicios públicos aportaban lo suyo a esta política de compensaciones: achicaban la planta no mediante despidos unilaterales sino ofertando montos indemnizatorios superiores a los fijados legalmente para los que aceptaban “desvincularse”, estimulados por tentadoras ofertas de “retiro voluntario”. En otros casos se brindaban facilidades para la formación de microempresas

3 Otorgaban a los trabajadores el 10% del paquete accionario bajo una figura particular “acciones clase C” no transferibles, lo que los hacía partícipes de las ganancias futuras de las empresas. Luego de muchos años, a partir de 1999 se permitió la venta de las acciones extinguiendo el programa.

proveedoras integradas por el personal desvinculado, a las que ofrecían contratos asegurados por un par de años.

La persistencia de la conflictividad laboral de los bancarios, los jubilados, los docentes y los transportistas muestran también un respuesta estatal diferente: aumentos salariales, la ley federal de Educación que intenta preservar el presupuesto educativo, la introducción de máquinas expendedoras de boletos que alivianan el trabajo de los choferes, y sobre todo la renuncia del ministro Antonio Salonia (adalid de la privatización de la educación) ante la avalancha de conflictos docentes y la repercusión, que tuvo un formato de protesta con alto impacto mediático (la “marcha blanca”) con la convergencia de columnas de docentes, padres y alumnos de todo el país hacia la Plaza de Mayo⁴. Aunque no puede decirse que se trató de un reconocimiento de poder de veto a las políticas del gobierno, la renuncia de Salonia mostraba por vez primera la vulnerabilidad política a una acción colectiva sindical no convencional.

Pero la política de concesiones parciales, incentivos adicionales y paliativos, es acompañada por una reducción en los niveles de participación de varios sectores de la dirigencia sindical en el poder político. El advenimiento de Domingo Cavallo al ministerio de Economía supone no sólo una pérdida de espacio y poder de decisión del sector aliado del sindicalismo en la cartera laboral y en la seguridad social, sino también cambios adversos en las agendas de negociación por la inclusión de la reforma laboral integral (la llamada “flexibilización”).

La pérdida de reconocimiento fuerza una respuesta de la dirigencia tradicional nucleada en la CGT, que se reagrupa (incluyendo a algunos dirigentes menemistas) y realiza el primer paro nacional en noviembre de 1992, aunque inmediatamente entre a dialogar detrás del objetivo de dilatar los plazos de la reforma laboral y sobre todo conseguir auxilio financiero para las obras sociales sindicales, cosa que finalmente conseguirá con la emisión de un bono por 400 millones de pesos para cancelación de deudas. La agenda reformista comienza a incluir *compensaciones e incentivos sustitutos* para las organizaciones sindicales: participación en negocios de privatizaciones, desregulación de las obras sociales, y jubilación privada⁵.

La acción colectiva sindical aún continuaba siendo la instancia fundamental de canalización de demandas pero convalidando la

4 Los incidentes desencadenados por desconocidos encapuchados y la posterior represión policial generaron reacciones contrarias al gobierno, mostrando una vez más la inconveniencia de adoptar respuestas de este tipo (represión difusa y con elementos turbios de ilegalidad).

estrategia estatal de concesiones pasivas y compensaciones a cambio de apoyo o “tranquilidad” para lograr completar las reformas: los conflictos ante la privatización de la acería SOMISA y luego de la petrolera YPF fueron encarados con diversas combinaciones de negociación y acción colectiva por los sindicatos metalúrgicos (UOM) y petroleros (SUPE), pero finalmente los reclamos terminaron pivoteando sobre aumentos en el monto de las indemnizaciones o sobre los contratos para microempresas de ex empleados, sin trabar en ningún momento el proceso privatizador como habían intentado los telefónicos o los aeronáuticos. Es decir, las luchas se orientan hacia la obtención de los incentivos o beneficios adicionales más que a detener las políticas en curso. Lo novedoso en términos de acción colectiva es que sin salir del marco de la inevitabilidad de las privatizaciones estos conflictos inauguran repertorios de protesta que luego serían recuperados por diversos sectores sociales: desde las asambleas “abiertas” a la población en la puerta de las empresas, los acampes, las marchas “largas”, hasta la toma de plantas para impedir el apagado de un alto horno y el “escrache” no exento de violencia de la casa particular del interventor privatizador, nada menos que el citado dirigente gremial Jorge Triaca.

Muy bien podría decirse que la implementación de las reformas estructurales durante la etapa expansiva del Plan de convertibilidad también fue la etapa de “incubación” de nuevas formas de acción desafiante y posicionamientos sindicales frente al gobierno (Gómez, 2007). Veamos algunos conflictos paradigmáticos en el sentido de que se apartan de los patrones de acción colectiva y estrategias convencionales de la acción reivindicativa sindical en la Argentina y preanuncian procesos que se harían más visibles años después.

Conflictos como el del cierre de la mina de HIPASAM en Río Negro en 1992, convertido en una suerte de pueblada pacífica, la violenta pueblada encabezada por empleados públicos en Santiago del Estero⁶ a fines de 1993 y, sobre todo, el conflicto metalúrgico en Tierra del Fuego en 1994 que se extendió por varias semanas y rápidamente adoptó formas muy organizadas de lucha, incluyendo por primera vez los piquetes en rutas y calles, preanunciaban

5 Respecto de esto pueden verse los casos estudiados por Murillo (1997) y Etchemendy (2001) para algunos sectores sindicales.

6 El carácter anunciante de los cambios que se avecinaban podemos ubicarlo en los últimos días de 1993, en Santiago del Estero, con la rebelión popular (Auyero, 2002) que arrasó literalmente con el gobierno provincial, edificios públicos y hasta algunas viviendas particulares de políticos y fun-

cambios en el escenario de la conflictividad (Gómez, 1997 y 2007a; Villanueva y ot, 2001). La “Marcha Federal” de agosto de 1994, en donde convergen por primera vez el conjunto de la oposición social al gobierno liderada por los gremios combativos, y a la que adhieren los partidos políticos opositores, deja a la CGT oficialista en soledad y muestra la posibilidad de que el sindicalismo tradicional deje de canalizar las demandas populares.

Hacia el final de la etapa expansiva del Plan de convertibilidad, pero mucho más con las consecuencias de la recesión *postequila*, los conflictos comienzan a adquirir significados y características nuevas. En esta etapa de crisis que se extiende entre 1995 y el fin de su mandato, se producen profundas mutaciones en la acción colectiva sindical y también fuertes oscilaciones en las respuestas políticas estatales.

Se observa un cambio significativo en las características de la conflictividad: es masiva, multisectorial, fuertemente disruptiva sobre todo en materia de ocupación y violencia contra edificios públicos, desafía o resiste la represión antidisturbios, y sus dirigentes locales intentan nuclearse en instancias regionales e intersindicales novedosas y no pertenecen ni parecen responder mecánicamente a las cúpulas sindicales tradicionales. Además, la crisis de muchas economías regionales y los quebrantos de los estados provinciales (atrasos salariales, pagos en bonos, cesación de pagos) agrega un contexto potencialmente explosivo: el jujeñazo que había logrado destituir al gobernador luego de jornadas con graves incidentes y heridos, parece replicarse al poco tiempo nada menos que en la provincia de Córdoba, donde tiene que renunciar el gobernador y líder del radicalismo E. Angeloz luego de varias jornadas de violencia y disturbios protagonizados fundamentalmente por empleados públicos. También se produjeron conmociones graves en Río Negro, Corrientes, Santiago del Estero, y en el año 1996 continuarían en Córdoba, Tucumán y todas la provincias del NOA.

A esta altura el gobierno se enfrentaba a un emblocamiento del conjunto de la dirigencia sindical donde hasta la CGT liderada por el menemista de la construcción Gerardo Martínez lanzó un paro general con movilización multitudinaria en agosto de 1995. El rebasamiento de la acción colectiva que desbordaba las estructuras gremiales y la absoluta esterilidad de las cúpulas sindicales para fre-

cionarios y que culminó con la intervención federal a la provincia y la cesión inmediata de ayudas sociales y los pagos de las deudas salariales del sector público. El “santiagazo”, como quedaría bautizado, sería la primera “pueblada”, la primera muestra de violencia ejercida contra los poderes públicos de manera incontrolada, irregular o amorfa.

nar los costos del ajuste en base a la negociación, hacían inevitable el regreso al recurso de la acción colectiva.

En agosto de 1996 se produce el desplazamiento del ministro Cavallo con lo que se esperaba una recomposición de las condiciones de diálogo al menos con algún sector de la CGT, pero la dinámica de la acción colectiva y la ausencia de ofertas o concesiones tentadoras mantiene la confrontación.

LA RESPUESTA CONCESIVA ATENUADA FRENTE AL NUEVO PATRÓN DE ACCIÓN COLECTIVA

En 1997 los grandes conflictos en Neuquén, Salta y Jujuy, donde los cortes de ruta se convierten en puebladas multisectoriales que duran varios días e incluyen episodios de violencia y represión que cobran la muerte de una mujer y varios heridos, impactan vivamente en la opinión pública.

Las protestas y movilizaciones no convencionales se convierten en poderosos medios de llegada a la opinión pública sin pasar por la cúpulas. La conflictividad tiende a desplazar el centro de gravedad político hacia la calle, alejándolo de los salones y las reuniones con funcionarios. Maniatados dentro de las empresas, sin cabida ni recepción en los poderes estatales y partidos políticos, las demandas populares tienden a expresarse adonde se hacen más visibles. Los acontecimientos de Cutral-Co, Plaza Huincul, Mosconi y Tartagal, Córdoba, Jujuy y la Carpa Blanca, entre otros, muestran una dirigencia sindical tradicional sin acceso o siguiendo “de atrás” estos conflictos, pero también muestra la vitalidad de muchas organizaciones y cuadros gremiales que, no debe olvidarse, promovieron audazmente nuevos repertorios de lucha.

Además, la multiplicación de organizaciones de desocupados tanto en aquellas provincias pioneras en las puebladas (Neuquén y Salta) como en Mar del Plata, La Plata, y su llegada al conurbano bonaerense en La Matanza y en el sur del GBA, obliga a intensificar la distribución de planes de empleo. Los Planes Trabajar como respuesta a las “puebladas”, procuran desagregar intereses mediante una *respuesta paliativa* diferenciada para el sector que había demostrado mayores capacidades de acción colectiva disruptiva, intentando desarticular la convergencia de demandas de los desocupados con los asalariados, los comerciantes, los productores rurales, y otros sectores afectados por la crisis.

Las crisis provinciales tienen costos políticos altos para el gobierno, con pérdida de apoyos sindicales: el gobierno debe soportar ahora una CGT unificada que en 1997 realiza nada menos que tres

paros generales, algunos incluyen convocatorias a medidas disruptivas no convencionales como los cortes de ruta y las ollas populares que en varios lugares del conurbano terminan en disturbios y represión policial.

A su vez, aparece por primera vez un palpable debilitamiento del gobierno en la opinión pública y en el electorado que se hizo evidente con los resultados electorales de octubre de 1997. La emergencia de una fuerza política opositora (FREPASO) y, eventualmente, de una convergencia antimemenista, operó un notable cambio de expectativas, que se vio reforzado por el triunfo de la oposición política en las elecciones legislativas bonaerenses del 26 de octubre⁷.

Sin embargo, a medida de que el conflicto social comenzó a modificar su morfología adoptando formas más disruptivas y alejadas de las dirigencias tradicionales, los líderes políticos opositores (C. Alvarez, G., Fernández Mijide, F. De la Rúa) decidieron situarse lejos del conflicto social y cifrar todas las esperanzas de cambio en la derrota electoral del menemismo y el acceso al gobierno. Aparece un desacople entre la “oposición política” y la “oposición social” al menemismo. Un sector significativo de la dirigencia combativa de origen peronista (MTA) apoya o hace gestos simbólicos de apoyo a las opciones políticas opositoras no peronistas, rompiendo una tradición de lealtades históricas.

Así, necesitado de apoyos, a partir de 1998 la política laboral de Menem deja de lado la agenda reformista neoliberal para intentar recomponer lazos con el sindicalismo removiendo de la cartera laboral a un cavallista e impulsando un proyecto que elimina varias figuras de la flexibilización laboral, congela el programa de desregulación de obras sociales y coquetea con un reconocimiento formal a la central sindical opositora (la CTA).

La respuesta estatal de módica combinación de concesiones y reconocimientos tendrá sus frutos: los años ‘98 y ‘99 muestran una merma en la conflictividad de los desocupados y menores niveles de confrontación con la dirigencia sindical que vuelve a dividirse entre dialoguistas y combativos.

⁷ Sin embargo, no hay relación directa entre este resultado electoral y la situación social conflictiva. En provincias como Tucumán volvió a ganar el bussismo, en Jujuy, Salta y Tierra del Fuego, el PJ. Solamente en Santa Fe, Buenos Aires y Neuquén, el Justicialismo fue derrotado por la flamante oposición. En Córdoba y Río Negro volvió a ganar la UCR, ahora dentro de la Alianza.

DE LA RÚA: DE LA PROMESA DE CAMBIOS A LA SUBRESPUESTA ESTATAL Y LA GENERALIZACIÓN DE LA ACCIÓN COLECTIVA

Luego de la gran victoria electoral de la alianza antimnemista sobre el justicialista E. Duhalde, el presidente De la Rúa modificará la respuesta estatal a la movilización de los descontentos: la crisis fiscal, financiera y de vulnerabilidad externa de la economía es encarada con un regreso inesperado a las políticas de “no concesión activa” y de “no reconocimiento activo” al movimiento sindical con la confianza de que la elevada legitimidad electoral alcanzada en los comicios daba sustento suficiente para contener o enfrentar los reclamos gremiales⁸.

Las políticas de no concesión fueron drásticas: frente al sindicalismo se retoma la agenda reformista de la ortodoxia neoliberal impulsando nuevamente un proyecto flexibilizador a ultranza y se cuestiona a la dirigencia sindical “contaminada” por la corrupción menemista. Por si fuera poco se implementan políticas de reducción de salarios en el sector público y de las prestaciones para los planes sociales de los desocupados. De esta forma, el flamante gobierno descargaba sistemáticamente costos adicionales sobre los sectores que habían demostrado mayor capacidad de movilización y de acción colectiva disruptiva en el pasado: los empleados públicos y los desocupados.

Como puede verse en la tabla 1, la conflictividad laboral pega un salto inmediatamente no solo cuantitativa sino también cualitativamente merced la utilización de repertorios de lucha no convencionales de carácter fuertemente agitado.

El notable incremento en la movilización de los trabajadores sin empleo, se consolida a lo largo del año 2001, convergiendo en numerosas protestas con los gremios de empleados públicos y otros gremios de transporte y servicios. Los desocupados duplican con creces su participación en la conflictividad (llegando al 14,3%) y alcanzan un grado de coordinación organizativa de nivel nacional (Asamblea Nacional Piquetera) obteniendo apoyo tanto de la CTA como de la CGT combativa.

8 Incluso a una semana de asumido el gobierno se produce un fuerte represión en Corrientes sobre desocupados, docentes y empleados públicos que cortaban un puente carretero y que precipitó la convocatoria a un paro general de repudio por parte de la CTA.

Tabla 1
Evolución de los promedios mensuales de conflictos laborales según periodo y características principales

Características y Tipos de conflicto	Menem Hiperinflación 07/89 al 03/91		Menem Expansión 04/91 al 01/95		Menem Crisis Tequila 02/95 al 08/96		Menem Reactivación 09/96 al 03/98		Menem Recesión 04/98 al 1/99		De la Rúa 12/99 al 12/01		Duhalde 01/02 al 05/03		Kirchner 06/03 al 12/03	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
TOTALES	89	100	88	100	74	100	61	100	54	100	70	100	52	100	29	100
Con medidas de fuerza	44	49.4	36	40.9	44	59.5	35	57.4	32	59.3	51	72.9	36	69.2	21	72.4
Con medidas no convencionales	16	18.0	25	28.4	31	41.9	30	49.2	25	46.3	39	55.7	29	55.8	17	58.6
Con huelgas	28	31.5	19	21.6	20	27.0	12	19.7	14	25.9	16	22.9	10	19.2	7	24.1
Por defensa de fuentes de trabajo *	18	20.2	20	22.7	23	31.1	21	34.4	19	35.2	25	35.7	18	34.6	8	27.6
Por atraso o aumento salarial	56	62.9	37	42.0	26	35.1	13	21.3	17	31.5	17	24.3	17	32.7	11	37.9
Por aumento salarial	46	51.7	26	29.5	3	4.1	5	8.2	7	13.0	2	2.9	5	9.6	10	34.5
Conflictos en la industria	17	19.1	15	17.0	11	14.9	6	9.8	8	14.8	9	12.9	2	3.8	3	10.3
En administración pública y servicios sociales estatales	36	40.4	38	43.2	37	50.0	24	39.3	20	37.0	27	38.6	20	38.5	10	34.5
En los servicios del sector privado	18	20.2	23	26.1	17	23.0	21	34.4	19	35.2	19	27.1	16	30.8	7	24.1
Conflictos de desocupados	0	0.0	0	0.0	1	1.4	4	6.6	3	5.6	10	14.3	12	23.1	9	31.0
Con conducciones descentralizadas	46	51.7	46	52.3	48	64.9	37	60.7	30	55.6	39	55.7	30	57.7	11	37.9
Con cuestionamientos a medidas o políticas económicas	4	4.5	7	8.0	9	12.2	7	11.5	6	11.1	15	21.4	7	13.5	3	10.3
Con medidas no convencionales como medida principal	13	14.6	15	17.0	23	31.1	23	37.7	18	33.3	34	48.6	26	50.0	14	48.3
Media mensual de protestas agitativas**	2	2.2	5	5.7	5	6.8	7	11.5	5	9.3	14	20.0	11	21.2	5	17.2

Fuente: elaboración propia sobre información de cinco diarios de tirada nacional. PICT* "La constitución de sujetos sociales en la crisis: organización, identidad y acción colectiva en la Argentina" CEI-UNQ y IIGG-FCS UBA. Para referencias metodológicas sobre el relevamiento ver Villanueva (1994) y Gómez (1997). * Incluye causas por cierres, despidos, suspensiones, defensa o mantenimiento de fuentes de trabajo, también la pérdida del beneficio de planes sociales. ** Incluye acciones colectivas no convencionales que perturban de algún modo el orden público, afectando a terceros no involucrados en el conflicto. Comprende los bloqueos de vías públicas, la toma de edificios públicos, los escraches o ataques a edificios o personas acampadas en lugares estratégicos, etc.

Luego de la virtual disolución de la Alianza por la renuncia del vicepresidente Alvarez, y por su deterioro progresivo ante la opinión pública, el gobierno comienza a tener necesidad de recrear apoyos, pero son buscados exclusivamente en los grupos de interés económico y en los organismos internacionales de crédito.

La subrespuesta estatal al conflicto social y a la acción colectiva tiene su punto culminante en el plan de ajuste fiscal centrado en educación y salud, que intentó llevar adelante el ministro López Murphy generando una suerte de rebelión de nivel nacional con paros de las tres centrales sindicales y una pérdida de apoyo dentro de su propio partido, lo cual forzó su rápida renuncia.

Finalmente, De la Rúa busca recrear una base de sustentación política con el regreso de D. Cavallo como ministro de Economía, apoyado ahora sí por los principales referentes políticos (Duhalde, Alvarez y el mismo Menem). Ante el pedido del flamante ministro de una tregua social y superpoderes parlamentarios, nuevamente se produjo el divorcio entre la movilización social y la dirigencia política institucional: el sindicalismo combativo ratificó un paro y en cambio la dirigencia política opositora concedió rápidamente los superpoderes y la CGT oficial levantó su convocatoria al paro, incorporándose a las mesas de acuerdos sectoriales abiertas por Cavallo. Nunca antes había aparecido una brecha tan grande entre la movilización social y el sistema político institucionalizado. El fracaso casi inmediato de la estrategia dialoguista al borde del abismo generó una sucesión de huelgas generales de las tres centrales sindicales que mostraban un nivel de enfrentamiento con el gobierno con pocos antecedentes en la historia reciente.

Los meses de noviembre y diciembre del año 2001 precipitaron la crisis bancaria y financiera. La crisis social aguda finalmente derivó en saqueos a comercios y supermercados ante los cuales no se articuló otra respuesta gubernamental que la represiva (la declaración del estado de sitio) con la esperanza de que fuera legitimada por los sectores medios temerosos del caos. Sin embargo, será la generalización de la acción colectiva entre estos mismos sectores medios los que terminarán monopolizando el protagonismo, desplazando a la acción sindical y forzando la caída del gobierno con el que se cerraba la etapa de reforma del capitalismo argentino.

LOS INTENTOS FALLIDOS DE REARTICULACIÓN DE LA RESPUESTA ESTATAL CONCESIVA A LA ACCIÓN COLECTIVA DESAFIANTE

El brevísimo interinato presidencial de A. Rodríguez Saá con sus anuncios alcanzó a insinuar un cambio fundamental en la orienta-

ción de las respuestas políticas estatales a la acción colectiva generalizada: concesiones activas (moratoria de la deuda externa, planes de empleo masivos, protección legal contra los despidos, etc.) y reconocimientos activos a las organizaciones sindicales y de desocupados (reunión pública con el conjunto de la dirigencia sindical y de los movimientos de desocupados) intentando aislar la poderosa protesta callejera de los sectores de clases medias (ahorristas confiscados, asambleas barriales, demandas de cambio político) y asumiendo una riesgosa distancia de los grupos de poder económico y las elites políticas tradicionales. Justamente estos dos sectores serían los que precipitarían su caída en pocos días.

El advenimiento de E. Duhalde supone un regreso a las respuestas políticas más tradicionales y menos espectaculares y polarizadoras que las de su antecesor, buscando una sintonía fina entre concesiones y reconocimientos: importantes concesiones selectivas (planes sociales) a los sectores populares más movilizados (los desocupados), búsqueda de apoyos en las elites tradicionales con especial atención en la dirigencia sindical, sobre la base de concesiones en materia de protección contra los despidos y retorno a una política de recomposición salarial. Por supuesto, el centro de estas nuevas respuestas estatales lo configuraban sectores importantes del poder económico (excluido el financiero) interesados en la devaluación del tipo de cambio y la licuación de sus deudas. Sin embargo, a pesar de la apertura de una "era de concesiones", el gobierno de Duhalde mantiene una dura política de exclusión de reconocimientos e incluso de represión y persecución a la mayor parte del espectro de sectores movilizados no sindicales: los movimientos de desocupados, de asambleas barriales, de ahorristas estafados y de fábricas recuperadas no tienen prácticamente cabida ni interlocución con el gobierno.

Esto posibilita el retorno del sindicalismo tradicional a posiciones de centralidad política por medio de un reconocimiento activo y concesiones a las demandas sindicales. El inmediato nombramiento de A. Atanasoff, un sindicalista municipal, como ministro de Trabajo y los anuncios de restitución del régimen de asignaciones familiares, y de negociaciones con las centrales sindicales basadas en la apertura de la agenda salarial y del sostenimiento de protecciones específicas contra los despidos y la flexibilización, mostraba la respuesta preferencial del gobierno al sector sindical.

En cambio, los nombramientos en las áreas de Interior, y Seguridad (Matzkin, menemista y Alvarez, belicoso ex intendente) auguraban un intento de llevar adelante una política amenazante de disuasión y control sobre la protesta social, mostrando que para las

nuevas organizaciones sociales movilizadas y el sindicalismo disidente, las políticas serían de un intimidatorio no reconocimiento activo.

El intento era claro: desactivar la movilización generalizada mediante el recurso de responder mínimamente a las demandas de los desocupados pero simultáneamente desconociendo y erosionando a las organizaciones y a los líderes que las encabezaban y quitando toda posibilidad de articulación con las demandas sindicales. Es decir, la estrategia consistía en que el Estado y las elites tradicionales (nucleadas en la Mesa del diálogo argentino) capitalizaran políticamente la esperable mejoría derivada de la universalización de los planes sociales (Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados) diluyendo el protagonismo de las innovadoras organizaciones piqueteras que se habían multiplicado por casi todo el país.

Las dirigencias sindicales tradicionales, tanto combativas como dialoguistas, se repositionaron frente al gobierno -a pesar de los problemas agudos emergentes con la devaluación- en el sentido de adherir en términos generales a la “transición política estabilizadora” y a las políticas de neutralización de las nuevas formas de acción colectiva desafiante que se desarrollaban por fuera y a veces en contra de la misma dirigencia sindical. En este esquema la recuperación de un papel principal en la negociación política⁹ tenía el costo de resignar la acción colectiva sindical como centro de gravedad del conjunto de las reivindicaciones populares.

Sin embargo, este esquema político de neutralización de las nuevas formas de movilización colectiva contestataria padeció un notable fracaso. La conflictividad durante los primeros cuatro meses de la gestión, cuando las cuentas fiscales aun no permitían implementar las concesiones prometidas, se generalizó de manera descontrolada: los bloqueos a accesos de la capital, toma de edificios públicos, marchas y movilizaciones de ahorristas, asambleístas, contra la Corte Suprema, deudores hipotecarios, sectores del comercio, etc., no pudieron ser frenados ni siquiera con algunos atisbos represivos. Aunque el grueso de la dirigencia sindical parecía empeñarse en apelar al compromiso con el gobierno para estabilizar la situación, la dinámica de la acción colectiva desbordada corría por fuera de las estructuras sindicales.

Luego de los cambios ministeriales en mayo con el arribo de R. Lavagna a la cartera de Economía, y el de la sindicalista G. Camaño a la de Trabajo, manteniendo a Atansoff como ministro

⁹ Es claramente aplicable en esta coyuntura la noción de Pizzorno (1977) de “intercambio político”.

del Interior, llegan los primeros cambios importantes en materia de concesiones activas: plan universal de asistencia a los desempleados, aumento salarial por decreto (de \$100 en julio), aumento de jubilación mínima a \$200 en setiembre, la devolución del 13% descontado por el gobierno de De la Rúa a los estatales a fin de año. Pero el intento de capitalización gubernamental de las concesiones excluyendo a los actores movilizadas, mediante un regreso a políticas fuertes de no reconocimiento y confrontación, terminó en el desastroso intento de represión a la protesta de desocupados en la masacre del Puente Pueyrredón: dos muertos, decenas de heridos, centenas de detenidos delante de las cámaras de TV. La generalizada ola de repudio subsiguiente hizo imposible la profundización del camino represivo y de los intentos de exclusión política de los grupos movilizadas forzando nuevas orientaciones en esta materia y apresuró el anuncio de la salida electoral.

La política gubernamental intentó entonces contener la protesta con una política activa en materia de ayuda social (el Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados) y salarios, y de incorporación de las organizaciones de desocupados a las instancias de distribución de las ayudas (Consejos Consultivos). Esta ampliación de la inclusión institucional de los movimientos de desocupados alcanzó para reducir el activismo reivindicativo de las organizaciones más importantes (Federación de Tierra y Vivienda-FTV y la Corriente Clasista y Combativa-CCC) ambas vinculadas a centrales sindicales combativas. La desaceleración de la inflación, la recomposición del dólar y la mejora de la situación fiscal vía incremento de exportaciones y retenciones a las mismas, sirvieron para que comenzaran a cambiar las expectativas.

Solamente luego de que comenzaran a implementarse los planes sociales y los aumentos salariales por decreto pasada la mitad de año, empieza a reducirse drásticamente la acción colectiva, incluyendo la conflictividad laboral. Por primera vez desde el estallido de la crisis, la respuesta estatal parece ser efectiva para reducir el volumen de conflictividad social y desincentivar el recurso a la acción colectiva desafiante.

EL GOBIERNO DE KIRCHNER: AMPLIACIÓN DE LAS CONCESIONES Y POLITIZACIÓN DE LOS RECONOCIMIENTOS

Aunque el resultado electoral de marzo del 2003 mostraba un debilitamiento por fragmentación del peronismo, el éxito económico y el encauzamiento de la conflictividad social le dieron un marco optimista. Por primera vez desde casi una década, el potente crecimiento económico y la superabundancia de recursos fiscales generaba la

posibilidad de ensayar políticas ambiciosas de concesiones activas. Pero el gobierno de N. Kirchner debía comenzar con una perceptible “insuficiencia” de legitimidad electoral (fue electo presidente con el 22% de los votos) y la pesada carga de haber sido prohijado por E. Duhalde, con las consiguientes expectativas y sospechas de “gobierno débil” dependiente del “aparato” político del peronismo y de su mentor. La ausencia de otros apoyos políticos visibles, lo convertían en un gobierno fuertemente necesitado de ampliar su sustentación y conquistar lealtades propias.

LA ETAPA FUNDACIONAL: SHOCK DE CONCESIONES Y REORIENTACIÓN RADICAL DE RECONOCIMIENTOS

Pronto se vería que su estrategia de obtención de consenso comenzaría por la apertura de canales de diálogo muy amplios con los sectores sociales movilizados mostrando una política novedosa de receptividad y respuesta ante los movimientos de desocupados y el sindicalismo más combativo, que la gestión de Duhalde no había tenido, temerosa de los desbordes o de perder apoyos en los factores de poder tradicionales. A las dos semanas ya se había reunido con casi la totalidad del espectro de organizaciones piqueteras y a los dos meses varias de ellas comenzaban a sumarse a la construcción política “transversal” del gobierno e incluso a la gestión estatal. Las políticas de reconocimiento se completaban con la tolerancia amplia a una protesta callejera que aún decreciendo tenía enorme repercusión mediática y política.

En esta línea de giro copernicano, sin faltarle audacia el gobierno decide despegarse de los apoyos de los poderes económicos y la dirigencia sindical tradicional practicando con ellos una política de no reconocimiento pasiva sin mayores antecedentes en nuestro país, y un discurso netamente rupturista con las políticas neoliberales. Nada como la intervención del PAMI (obra social de los jubilados) y la remoción de los representantes de la CGT oficialista de su directorio para mostrar la distancia entre las estrategias de Duhalde y de Kirchner: en el medio de un mar de suspicacias acerca de “la caja” (importante fuente de financiamiento político desde hacía décadas bajo control de la dirigencia sindical participacionista) manejada por los sectores que respondían al sindicalista ex ultramenemista Luis Barrionuevo, ícono del sindicalismo corrupto al que el gobierno no deseaba verse pegado.

Las primeras respuestas políticas estatales ofrecen una importante diferenciación de estrategia frente a los desafíos de la acción colectiva: mientras Duhalde había centrado su estrategia en el conjunto de la dirigencia sindical peronista tradicional evitando ro-

ces con los combativos y privilegiando a los dialoguistas. Kirchner, aún nombrando ministro de Trabajo a C. Tomada, un reconocido especialista en relaciones laborales vinculado históricamente a la dirigencia gremial, manifiesta una clara predilección por encontrarse con los dirigentes combativos del Movimiento de Trabajadores Argentinos - MTA, y de la CTA, al punto que no hay entrevistas con la CGT oficial¹⁰.

Otras designaciones también entraban en sintonía con las nuevas respuestas estatales: Filmus en la cartera de Educación tenía muy buena llegada al hiperactivo sindicalismo docente y Beliz en el área de Seguridad, equivalía a evitar todo escenario de confrontación con las organizaciones de desocupados y bloquear completamente la posibilidad de que se abriera un ciclo de represión/radicalización, la amenaza latente que no había logrado aventar Duhalde y que había condicionado su gobierno como una espada de Damocles.

La respuesta social del gobierno con una proliferación de planes sociales y el activismo de la ministra de Desarrollo Social contribuyó también a un cambio de expectativas para una parte importante de los sectores movilizados, sobre todo aquellos con estructuras organizativas más desarrolladas y experiencia en el uso de los canales institucionales estatales (FTV, CCC, Barrios de Pie y otros menores) sintonizaron inmediatamente con la situación creada. Hasta la radicalizada Corriente Clasista y Combativa – CCC, una de las organizaciones piqueteras más importantes, recibió con beneplácito las orientaciones marcadas por el nuevo gobierno.

Por si fuera poco, las políticas de concesiones alcanzaron algunas de las aspiraciones de las clases medias urbanas movilizadas en materia de derechos humanos, de depuración de la Corte Suprema de Justicia, y de recambio de las cúpulas militares.

Pero la política más espectacular y sorpresiva en el plano de las *concesiones* fue la multiplicación de aumentos salariales generales de suma fija por decreto, que Duhalde había comenzado a realizar tímidamente. Durante el año 2003 hubo tres aumentos salariales por decreto en momentos en que la conflictividad laboral, tanto en los sectores industriales como de servicios, estaba planchada en uno de sus pisos históricos (tabla 1). Los aumentos no fueron en forma alguna una respuesta a la movilización sindical y la acción

¹⁰ Hay que recordar que la CGT no se había pronunciado por el apoyo electoral a Kirchner e incluso que la Regional Santa Cruz se negó mediante un comunicado a apoyarlo (ver diario Crónica del 20 de abril del 2003) y que incluso Moyano hizo campaña para el candidato A. Rodríguez Saá.

colectiva, ya que en ese momento los sectores descontentos cuyas protestas tenían mayor impacto seguían siendo los desocupados y los ahorristas. De esta manera tenemos un tipo de respuesta concesiva bajo la utilización de una particular estrategia de *anticipación* del conflicto. Utilizando la jerga sindical, “primerearon” con una política de ingresos que alivianara o esquivara la previsible iniciativa sindical de presión salarial. Es decir, la elevación de la fijación de salarios, la prioridad importante de la respuesta política estatal, se produce antes de que la presión reivindicativa se canalizara por la acción colectiva sindical. Los datos de 2003 muestran que las demandas de aumentos de salarios apenas estaban reapareciendo y todavía las expectativas fundamentales de los descontentos estaban ancladas en la preservación del empleo.

Si a esto le sumamos la enérgica política de congelamiento de tarifas y contención de precios mediante acuerdos administrados, y de actualización de jubilaciones, pensiones y asignaciones familiares, tenemos una política de ingresos de impulso acelerado a la recomposición. Más allá de la consistencia de esta *política salarial proactiva* con el modelo productivo mercadointernista y de dinamización de la demanda y el consumo internos, el retorno a una intervención sistemática estatal en la fijación del nivel de remuneraciones posee una serie de implicancias decisivas respecto de la movilización sindical.

En primer lugar, la “anticipación” al conflicto y la reacción gremial que suponen las medidas de aumento de salarios por decreto implica un claro intento de monopolizar la capitalización del consenso obtenido, sin el riesgo de dividirlo con la dirigencia sindical. Es el gobierno el que aparece ante la opinión pública como liderando la representación de los intereses de los asalariados junto a la parte aliada del espectro gremial. En segundo lugar, implica formas de neutralizar resistencias empresarias -que aspiraban al criterio noventista de negociar salarios por productividad-, empujando decididamente la negociación colectiva desde un peldaño más arriba. En efecto, la necesidad de incorporar al básico de convenio los aumentos decretados impone una negociación tripartita claramente inducida hacia arriba¹¹. Por último y no menos importante, es la instalación rápida de nuevas expectativas de remuneraciones,

11 De acuerdo con la información de las consultoras especialistas en remuneraciones, no fue muy distinta la estrategia de aquellas empresas que gozaron de los beneficios iniciales del esquema económico devaluatorio: optaron por los aumentos y actualizaciones de sueldos antes de que comenzaran los reclamos desde mediados de 2002. Los elementos políticos

rompiendo con décadas de retracción y ajuste, lo que llevará más adelante a una reactivación de la militancia sindical por un lado y a un efecto de “privación relativa” en aquellos segmentos menos favorecidos por los aumentos (sector público administrativo, sectores de servicios no beneficiados por las políticas cambiarias, etc.).

También vale resaltar el tiempo extra de tolerancia que obtuvo inicialmente la gestión con este *shock* de concesiones: los aumentos a los privados no implicaron inmediatamente acciones colectivas de presión importante en el sector público ni tampoco desbordes en la negociación colectiva, y los anuncios gozaron de una notable aceptación por parte del mundo empresarial, en donde los conflictos son temidos por sus costos en una coyuntura expansiva.

En definitiva, las respuestas políticas estatales de concesiones y reconocimientos buscaron inicialmente sumar apoyos que dieran sustentación y grados de autonomía al nuevo gobierno. La selectividad de las respuestas de concesiones y reconocimientos indica una estrategia de conformación de una coalición de fuerzas “antineoliberales” aún en desmedro de las elites políticas (peronismo duhaldista), económicas (gran empresariado), y corporativas (sindicalismo participacionista tradicional, Iglesia y militares).

Esta estrategia inicial tuvo un éxito significativo. La conflictividad global bajó de manera notable (tabla 1): los promedios mensuales de los comienzos de Duhalde (más de 60 conflictos mensuales hasta setiembre/02) bajaron a 43 en el promedio octubre/02-mayo/03, pero el nuevo gobierno los bajó inmediatamente a 30 en los primeros tres meses, mostrando el peso coyuntural del cambio de las expectativas que abría la nueva situación política y los primeros gestos y medidas del gobierno.

Esta disminución no se explicaba tanto por los desocupados sino fundamentalmente por los sectores de servicios sociales estatales (docentes y salud) y de la administración pública provincial donde se arrastraban deudas salariales que fueron rápidamente saldadas con partidas giradas desde el gobierno nacional.

Los promedios mensuales de conflictividad pasan a ser los más bajos de toda la serie desde 1989. Pero no debe olvidarse que

implícitos en estas decisiones son importantes: no escapa a nadie que la elevadísima conflictividad social solo se hizo penosamente manejable gracias al comportamiento retraído de los trabajadores del sector privado, seguramente temerosos de que una desestabilización los hiciera perder sus empleos. Estaba claro que el mismo escenario con una conflictividad adicional generalizada en el sector privado hubiese sido institucional y políticamente inmanejable.

los niveles de combatividad permanecen altos porque el 72% de los conflictos involucran medidas de fuerza y porque casi el 59% de los mismos utiliza repertorios de protesta no convencionales. Esto supone una concentración de la conflictividad con mayores niveles de intensidad, en donde el peso relativo de los desocupados es muy grande (31% de todos los conflictos). Así, la conflictividad más significativa seguía un patrón al margen de la acción sindical (tabla 1). En materia de repertorio de acciones colectivas no convencionales, se da una suavización de las mismas: se mantienen altas la cantidad de movilizaciones y protestas ante sedes del poder político y en cambio se reducen las acciones de carácter agitado que perturban el orden público.

Este cambio no es menor, en la medida en que traduce en la acción una mayor expectativa de respuesta desde el poder político a los reclamos. Es decir, el cambio de la respuesta política estatal tiene un efecto directo sobre los repertorios de protesta, aún entre aquellos grupos minoritarios que permanecen en la oposición al gobierno (la mayoría de los partidos de izquierda y de los grupos de desocupados vinculados a ella aglutinados en el Bloque Piquetero Nacional, a los que se agregaba la organización de R. Castells, reconocido líder de desocupados).

Se producen modificaciones dentro de los repertorios: aparecen escraches o bloqueos a empresas de servicios públicos, petroleras, subterráneos, a boleterías de trenes, en estaciones de peajes de autopistas, o directamente de ministerios u organismos públicos o la legislatura de la ciudad de Buenos Aires.

Esto implica modificar al menos parcialmente los escenarios de las acciones colectivas más disruptivas: de la calle y la ruta a las empresas y organismos oficiales en un intento por contrarrestar el rechazo de automovilistas y transeúntes que se multiplica en los *mass media* inquietando a la opinión pública. Asimismo, aparecen intentos de articular acciones de trabajadores de esas empresas o empleados públicos en conflicto. Los ferroviarios, las empresas recuperadas por sus trabajadores, los subterráneos y algunos conflictos de empleados públicos fueron articulando acciones con organizaciones de desocupados. Es interesante observar que en muchos casos los desocupados reclamaban la creación de puestos de trabajo genuinos en dichas empresas, lo que implica una reformulación de sus demandas.

MODULACIÓN POLÍTICA DE RECONOCIMIENTOS Y CONCESIONES

En el transcurso del año 2004 la estrategia inicial frente a los grupos movilizadores opositores comienza a sufrir cambios importantes.

Las protestas contra la inseguridad y el incansable trajín mediático detrás de R. Blumberg¹² desplazaron claramente de la agenda pública prioritaria a la cuestión social y el accionar de los grupos piqueteros quedó oscurecido por la movilización de sectores medios detrás del reclamo de seguridad. Por otro lado, el asesinato de un militante perteneciente a una de las organizaciones de desocupados adeptas al gobierno (la FTV) generó una reacción notable que incluyó la toma de una comisaría en plena ciudad capital (ya que la policía del lugar estaría involucrada con el crimen) encabezada por L. D'Elía, el líder piquetero más abiertamente aliado del Presidente.

También hay que considerar el incremento de las movilizaciones contra las empresas de servicios públicos, por los aumentos de tarifas y los ataques a petroleras, con destrozos. Finalmente los serios incidentes ante la legislatura porteña por la discusión de un código que limitaba los derechos de la protesta callejera en la ciudad, y los serios disturbios en la plaza de Mayo en ocasión de la visita del Director del FMI, hicieron que el gobierno terminara modificando la actitud inicial de tolerancia irrestricta a la protesta. Cae el ministro de Justicia, Gustavo Beliz y los temas de Seguridad pasan a la cartera de Interior y a manos de dirigentes políticos tradicionales provenientes del duhaldismo, partidarios de una represión selectiva algunos, y de una permisividad restringida o de la judicialización de la protesta, otros. El procesamiento y detención del piquetero opositor Castells, y de trabajadores desocupados que intentaron copar una planta petrolera en Caleta Olivia, fueron las muestras palmarias de estos cambios. La amenaza de represión sin armas de fuego (es decir "represión sin sangre") ante posibles desbordes significó una dura advertencia del propio Presidente Kirchner a los grupos movilizadores, ya que una represión de este tipo podría tener el apoyo de la opinión pública y los comunicadores sociales más importantes.

El gobierno había pasado desde una regulación o sintonía fina de diálogo y negociación con tolerancia amplia a la protesta, a una de regulación y sintonía fina de prevención/represión. Los grupos de desocupados que persistan en la acción colectiva opositora pasarán a ser objeto de respuestas de no reconocimiento activas y pasivas (persecución judicial, marginación en la distribución de planes sociales, etc.).

¹² Era el padre de un joven asesinado víctima de un secuestro extorsivo. A partir de este hecho se producen en Buenos Aires actos y acciones de protesta masivos reclamando "seguridad" y cambios en la justicia penal.

Simultáneamente, de la mano de la reunificación de la CGT en torno a la figura del combativo Hugo Moyano ahora cercano al gobierno, y con un paso al costado de los dirigentes sindicales del participacionismo histórico que ceden su figuración a una mujer (S. Rueda) en una conducción ahora colegiada, se permite al gobierno prevenir emblocamientos indeseables y al mismo tiempo generar una contraparte altamente confiable o maleable para viabilizar sin percances mayores sus políticas laborales y sociales, y superar las rispideces suscitadas por los barones de los grandes aparatos sindicales (los “gordos”) luego de las remociones en el PAMI. Asimismo, a esta altura estos dirigentes ansiosos por retomar contacto con las cúspides del poder estatal solamente podían restablecer su acceso a los decisores políticos pegándose a la figura de Moyano. El pato de la boda de este nuevo marco de entendimiento con el sindicalismo tradicional (combativos y participacionistas) es el sindicalismo renovador de la CTA que parece frustrar sus esperanzas iniciales de que este gobierno lo reconociera como organización sindical de tercer grado en pie de igualdad con la CGT, y haga suya las banderas de renovación del régimen de representación gremial y profundice su democratización y la depuración de dirigencias de la mano de su vieja reivindicación de derogación del régimen de sindicato único por rama y de libertad sindical.

El armado político del gobierno de cara a las elecciones legislativas tendía a ganar autonomía del peronismo en general y del duhaldismo en particular, lo que motivó diversos roces con dirigentes e incluso legisladores de estos sectores. Es claro que las modificaciones en la respuesta de reconocimientos al sindicalismo tradicional intenta compensar el distanciamiento de sectores importantes del justicialismo con los que finalmente terminaría confrontando electoralmente en octubre de 2005. Es así como se logra la desactivación de toda confrontación con la mayor parte de la dirigencia sindical tradicional -incluso la de connotados ex menemistas- que habían sido los más reacios al kirchnerismo.

La política global de ingresos ensayada con la conducción económica de Lavagna desacelera la intervención en materia de aumentos de salarios convencionales, aunque tanto en 2004 como en 2005 Kirchner reiteró dos nuevos aumentos de módicas sumas fijas por decreto, demostrando que aun sin el énfasis inicial se procura generar una política activa de mejoras y no meramente una política defensiva. Durante el año 2004 esta política activa se verá potenciada pero en otros frentes menos protegidos por los beneficios del crecimiento económico y por el poder asociacional de los sindicatos: convocatoria después de once años al Consejo del Salario Mínimo

Vital y Móvil que acuerda un significativo aumento a \$450, nivel que permite también impulsar la negociación salarial de los gremios más rezagados; aumento de jubilaciones mínimas; aumento para estatales con salarios menores a mil pesos; duplicación de asignaciones familiares y aumentos de fin de año para los beneficiarios de Planes Jefas y Jefes (\$50 que quedaron bautizados como “aguinaldo piquetero”).

Es claro que el gobierno apostaba a distribuir entre la población de ingresos fijos una parte de la inyección de liquidez de que goza la economía¹³ en un contexto de estabilidad, intentando con ello simultáneamente sostener la demanda interna como palanca del crecimiento, y los niveles de popularidad del gobierno como palanca para una construcción política propia, a convalidar electoralmente.

También es notorio que el gobierno no cesa de influir en las negociaciones paritarias de salarios propiciando las cláusulas de absorción mediante las cuales los aumentos “políticos” por decreto son incorporados como aumentos a los básicos, facilitando los acuerdos y haciendo que los niveles salariales tiendan a depender en gran medida de las decisiones del gobierno¹⁴. Es decir, esta política buscaba aventar todo riesgo de escenario de lucha por la distribu-

13 La masa monetaria aumentó a un ritmo muy superior a la inflación y creció hasta llegar a niveles de récord históricos de monetización en términos de porcentajes sobre el PBI: el M1 (circulante y depósitos a la vista) pasó de 6.38 % del PBI en 2002, a 10.39 en 2004. En 1994, año de alto crecimiento, apenas estaba en 6.43%. Lo mismo ocurrió con el resto de los agregados monetarios en 2003 y 2004 (Datos del BCRA).

14 Según datos del INDEC, de los resultados de acuerdos salariales firmados en paritarias entre enero y setiembre de 2004, del total de aumentos obtenidos (\$287 promedio) un 78% son absorciones de aumentos por decreto. Las empresas apenas concedieron un promedio de \$63 de aumento adicional por sobre aquellos. Por supuesto dichos aumentos adicionales están muy concentrados en las ramas y sectores más beneficiados con la nueva política económica.

15 La dinámica de los movimientos de salarios en nuestro país se ha modificado de manera notable. Hasta mediados de los 1970 la regulación de los niveles salariales era políticamente más sencilla en la medida en que las relaciones laborales y un sindicalismo altamente institucionalizado permitían manejar niveles salariales bastante homogéneos entre ramas y sectores; esto permitía una negociación salarial bastante uniforme, donde la fuerza sindical tendía a sacar el máximo provecho de ella, arrastrando al conjunto de los trabajadores privados detrás de una negociación “testigo”, la de la Unión Obrera Metalúrgica. La privación relativa sentida por las fracciones más rezagadas del movimiento obrero organizado permitía una

ción del ingreso más allá del control político de regulación de sus efectos económicos¹⁵.

Como en el caso de los movimientos de desocupados, aquí también los resultados fueron buenos inmediatamente pero no tardaron en desatar nuevos problemas.

En efecto, se verifica un sensible cambio en el patrón reivindicativo de los conflictos protagonizados por organizaciones tanto de ocupados como de desocupados. Producto de las nuevas expectativas generadas, se reaviva luego de muchísimos años la puja por las mejoras en los salarios reales, es decir más allá de la recuperación de los efectos de la crisis y la devaluación.

La caída de los conflictos desatados por pérdida de fuentes de empleo o ingresos se complementa con un incremento perceptible durante 2003, pero aún más fuerte en los años siguientes de los conflictos por causas de aumento salarial, tanto en el sector industrial como entre los empleados públicos. De junio a diciembre de 2003 los reclamos promedio mensuales por incrementos salariales se duplicaron. Los datos para el 2004 y 2005 indican una formidable explosión que llevó a triplicar la cantidad de conflictos con este tipo de causas y a colocar la cuestión salarial como el eje excluyente de la acción colectiva, pasando a constituir el 76,3% del total de conflictos (ver datos del CISI en Etchemendy y Collier, 2007). Los conflictos en el sector público¹⁶ retoman su importancia pero a ellos se les suma un considerable volumen de acción colectiva en el sector privado industrial y de servicios (Cátedra Palomino, 2007).

Por otra parte, es significativo que el cierre político preferencial con el sindicalismo peronista combativo encabezado por Mo-

predisposición a la lucha y al conflicto para alcanzar o aproximarse a los niveles testigo. La dispersión salarial llevada al extremo durante los 1990 llevó a un proceso inverso: una negociación propiamente no colectiva en donde la tiranía de las situaciones particulares conducía al miedo a seguir descendiendo, restando toda importancia a los básicos de convenio porque muchas empresas pagaban por encima de ellos y ya no podía ser utilizada como medida testigo. La negociación salarial se limitaba sobre todo a ir blanqueando sumas que ya se habían otorgado pero que no tenían repercusiones sobre el salario efectivo de bolsillo. Los aumentos de suma fija y el aumento sustancial del SMVyM comienzan un proceso de corrección de la dispersión salarial y lo que es más importante, someten al conjunto de los empleadores a una negociación con un piso, lo que presumiblemente evita los abusos y comienza a rejerarquizar las instancias de negociación.

¹⁶ Según el CENM los conflictos con medidas de fuerza aumentaron un 90% en 2004 respecto de 2003. El 68% de los mismos correspondieron al sector público, de la mano de reclamos de aumento salarial. Ver www.nuevamayoria.com.

yano no fuera acompañado por una pérdida de autonomía en la movilización reivindicativa: los gremios con mayor activismo reivindicativo parecían ser los nucleados en este sector del MTA (recolectores, camioneros, choferes, taxistas, telefónicos) cuyos dirigentes parecían tener la mayor cercanía con el gobierno.

Hacia mediados de 2004, se hacía patente en el panorama de la conflictividad laboral una división de la problemática salarial entre las empresas beneficiadas en la coyuntura que ya habían concedido aumentos y no tenían inconvenientes en convalidarlos (grandes empresas industriales, exportadores o vinculados a las exportaciones, empresas industriales que recuperan demanda interna y aumentan su nivel global de actividad y facturación, sectores de comercialización, turismo y otros vinculados a los incrementos de ventas) y por otro, los sectores no directamente beneficiados como las empresas de servicios públicos y el transporte con tarifas congeladas; los bancos y la construcción que soportan ausencia de crédito y aumentos de costos; y los empleados públicos excluidos de algunos de los decretos de aumento, constituyeron los núcleos iniciales de la acción colectiva en el ámbito gremial. Acicateados por expectativas de equiparación, fueron protagonistas principales de la movilización salarial los trabajadores del subte, los aeronáuticos, los camioneros, los choferes de colectivos, docentes de Buenos Aires, docentes universitarios y trabajadores de la salud. En menor medida, bancarios y obreros de la construcción.

La CTA, progresivamente distanciada del gobierno, pasa a la ofensiva en materia de reclamos de equiparación salarial de los estatales, y se suman decididamente a los bancarios y los empleados públicos de varias provincias. La demora en trasladar los aumentos desde los sectores beneficiados por el crecimiento económico a estos sectores generó una reacción importante, demostrando la vitalidad y la capacidad de reclamo del movimiento obrero en sus distintas vertientes.

Algunos de estos conflictos, como el de subtes y el del Hospital de Niños, fueron impulsados por sectores alejados de la dirigencia sindical tradicional. Sin embargo, los conflictos de telefónicos, camioneros, petroleros, colectiveros, ferroviarios, bancarios y judiciales son impulsados por aquella.

Por otra parte, en ambos casos los repertorios utilizados fueron altamente combativos, apelando a medidas de acción directa, en algunos casos fuertemente disruptivas, con fuertes impactos sobre la opinión pública como la toma de edificios por once días de los telefónicos, el paro prolongado en el Hospital Garrahan, los paros sorpresivos de subtes, de recolectores de residuos, cortes de rutas de camioneros y

transportistas, paros de trenes, bloqueos a supermercados o movilizaciones a las casas matrices de algunos grandes bancos.

En el cuadro 3 puede verse un notable nivel de combatividad con utilización de medidas no convencionales como bloqueos, cortes, ocupaciones. En los últimos dos años entre el 25 y el 30% del total de los cortes de rutas o vías públicas es impulsado por organizaciones sindicales, muchas de ellas de las más importantes: camioneros, empleados públicos, petroleros, trabajadores de la salud, obreros de la alimentación, empleados judiciales, aeronáuticos. El corte de ruta deja de ser entonces un repertorio modular de los desocupados y pasa a integrar el arsenal sindical¹⁷.

Será en el año 2005 cuando los datos del Centro de Estudios para la Nueva Mayoría, muestren el punto más alto, el cenit de la acción colectiva reivindicativa sindical. El total de conflictos se triplica: en la industria salta de 22 conflictos mensuales en 2004 a 88 en 2005 y en el sector público de 148 a 549, cifras que constituyen récords históricos desde los años 1990. Según datos de la cartera laboral, la “salarización” de los reclamos alcanza durante 2006 al 67% en el sector público y al 54 % en el sector privado donde todavía el 22 % de los conflictos responde a problemas de estabilidad labo-

ral (MTEySS, 2007).

Parte de estos conflictos obedecen al necesario efecto de “privación relativa”, en la medida en que los beneficios de la expansión económica no se había traducido en las remuneraciones en todos los sectores. Pero una parte importante obedece al tipo de evolución de la respuesta política del gobierno en este terreno: la decisión de no elevar los salarios del sector público en la misma medida que el sector privado para preservar el superávit fiscal, los problemas presupuestarios que comienzan a padecer algunas provincias, y sobre todo la decisión de privilegiar el control de la incipiente aceleración de los índices inflacionarios que deriva en el abandono de los aumentos salariales por decreto como modo de elevar el piso de las discusiones paritarias.

Es muy importante señalar que la respuesta política gubernamental ante el renovado auge de los reclamos salariales fue sumamente benigna: escasas imposiciones de conciliaciones obligatorias, lo que tendía a dejar bastante margen para la profundización de las medidas de fuerza, incrementando la presión sobre los empresarios para negociar y además las intervenciones del ministerio de Trabajo, en muchos casos favorecieron o propiciaron acuerdos satisfactorios para los sindicatos (Etchemendy y Collier, 2007). Sin embargo, el gobierno comienza a introducir señales para poner límite a la radicalización de los repertorios de protesta sindical y selectivamente responde con inusual dureza y represión a la toma del Hospital Francés, a las movilizaciones de docentes en Santa Cruz, a los empleados de un Casino flotante y a los trabajadores de la pesca en Mar del Plata. Estos casos tienen dos elementos importantes en común: son conflictos impulsados por sectores sindicales no aliados al gobierno, y ninguno de estos conflictos tuvo por causa principal el aumento salarial sino el cierre de la fuente de trabajo, las condiciones laborales, los contratos precarios o el “salario en negro”.

A partir de 2006 el incipiente problema inflacionario inhibe al gobierno para continuar interviniendo mediante decretos. Sin embargo, continúa dando señales hacia los empleadores en el marco de las negociaciones colectivas por medio de los aumentos que propone para los trabajadores estatales que acompañan la pauta inflacionaria. Otro recurso para la limitación de las expectativas salariales es también el compromiso político de la conducción sindical de no impulsar los reclamos mucho más allá de las pautas fijadas por el gobierno. En la medida en que el gobierno reduce su intervención y además pretende poner un techo “político” a las negociaciones,

Cuadro 3

Tipo de acción colectiva predominante en los conflictos laborales según sector público o privado en el año 2006

Tipo de acción colectiva	Sector		Sector Privado		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%
Anuncios o Alertas	98	12,1	89	16,1	187,0	13,7
Movilizaciones	198	24,4	121	21,9	319,0	23,4
Paros	415	51,2	221	40,0	636,0	46,7
Cortes, bloqueos u ocupaciones de edificios	99	12,2	121	21,9	220,0	16,2
TOTALES	810	100	552	100	1362	100

Fuente: Dirección de Relaciones Laborales – MTEySS.

¹⁷ No puede sorprendernos porque también en los orígenes de la utilización del corte de ruta encontramos a las luchas sindicales (Gómez, 2007b).

convierte la estrategia de concesiones activa anterior en una política de concesiones pasiva.

El pato de la boda de esta política moderada son los salarios que no se han beneficiado hasta ahora de la holgura de los años anteriores: sobre todo los de aquellas provincias con problemas presupuestarios que no pueden afrontar los aumentos de sus empleados. Los casos de 16 conflictos en las policías provinciales desde 2005 a 2007 grafican esta situación, al igual que los conflictos docentes y sobre todo los de los trabajadores de la salud. En el otro extremo de la conflictividad pueden situarse los trabajadores del petróleo, de la industria automotriz y en algunos casos, de la industria de la alimentación y otras que luchan por subir el umbral imponible a sus ingresos para no ser alcanzados por el impuesto a las ganancias.

Así el gobierno enfrenta la paradójica situación de ser el gobierno con menor número de paros generales (en realidad ninguno en su contra) desde la recuperación de la democracia y con un nivel de conflictividad laboral récord, incluyendo conflictos para evitar que los salarios más altos paguen impuesto a las ganancias.

El cambio en el patrón reivindicativo y de negociación convencional tiene implicancias en otro aspecto muy importante de la conflictividad y la organización de la acción colectiva: los niveles de conducción y organización que involucran los conflictos se modifican de manera notable. Caen principalmente los conflictos con conducciones descentralizadas (cuerpos de delegados, comisiones de lugar de trabajo, sindicatos de nivel local o regional) y aumentan aquellos impulsados por las direcciones nacionales gremiales. El fortalecimiento que esto produce en las estructuras sindicales y en la representatividad de la dirigencia no pueden desconocerse.

Finalmente, a partir de 2006 también se profundizan las respuestas de reconocimiento a los actores sindicales tradicionales: las necesidades de armado político para la candidatura a Jefe de Gobierno porteño en 2006 y para la candidatura presidencial de Cristina Kirchner en 2007 terminó de acercar al gobierno a varios exponentes del sindicalismo participacionista tradicional: A. Cavallieri, P. Lingeri y A. Rodríguez han sido los principales interlocutores del gobierno, marcando un retorno de las políticas de incentivos organizacionales o beneficios corporativos directos: la reestatización de las empresas de correo postal y servicio de aguas la llevan adelante los mismos sectores sindicales que participaron en sus privatizaciones en los años 1990, se nombran representantes de este sector en la Superintendencia de Servicios de Salud, participan en los directorios de las nuevas empresas estatales, reciben acciones en reprivatizaciones de ferrocarriles de carga, se conceden en los convenios

salariales importantes sumas para las organizaciones sindicales que los firman, se abren las listas de candidatos inclusive a cargos a ejecutivos¹⁸, entre otras. El acto del 25 de mayo de 2006, convocado por el gobierno, contó con una concurrencia masiva de las organizaciones sindicales, sociales y de derechos humanos, recreando de manera visible las bases de apoyo históricas del peronismo pero con claros gestos de exclusión o marginación para la dirigencia política partidaria como forma de mostrar su predominio sobre “el aparato”. El gobierno parecía embarcado en la empresa de convertir el consenso movilizado en legitimidad electoral y capital político insititucionalizado propio, pensando en el siguiente periodo de gobierno.

Sin embargo, a pesar de este importante paquete de concesiones y reconocimientos, el gobierno no logra una alineación completa del espectro sindical sino que introduce nuevos clivajes y líneas divisorias: un sector minoritario pero no despreciable (el barrionuevo) permanece en una enconada oposición al gobierno y a la conducción cegetista de H. Moyano, y otro sector de la CTA asume posiciones fuertemente opositoras generando una notable disputa interna.

CONCLUSIONES

Haciendo la comparación entre los diversos procesos analizados se podría intentar extraer algunas constantes en el patrón de uso de las diversas formas de reconocimiento y concesiones estatales frente a la acción colectiva contenciosa de los sindicatos. En principio debe notarse que la acción colectiva sindical misma tiende a moverse de manera oscilante en torno al eje “institucionalización/desinstitucionalización” de acuerdo con la naturaleza de las respuestas estatales de reconocimiento y concesiones. En efecto, las políticas de *subre- puesta estatal* son en general rápidamente contestadas con formas de nuevos repertorios de lucha dentro del sindicalismo organizado tradicional y con el surgimiento de nuevas organizaciones reivindicativas como los movimientos de desocupados o fábricas recuperadas. Estas oscilaciones, pueden ser esquemáticamente clasificadas en ciclos ascendentes/no convencionales y ciclos descendentes/institucionalizados. En el cuadro 4 aparece una síntesis de las relaciones entre los tipos de respuesta estatal y los ciclos de movilización en las diversas etapas estudiadas en el caso argentino.

En este esquema podemos comparar coyunturas completa-

¹⁸ Es el caso del flamante intendente del importante distrito de Quilmes, Gutiérrez, histórico dirigente metalúrgico.

mente adversas para la respuesta estatal donde la recesión económica se combina con una baja en la legitimidad o apoyo al gobierno (“críticas adversas” en el cuadro 4) con otras completamente favorables donde picos de legitimidad y apoyo se combinan con fases de crecimiento y holgura fiscal (“favorables virtuosas”). Igualmente interesantes son las coyunturas “complejas”, en donde no hay coincidencia entre los recursos para las concesiones y las necesidades de apoyo, y las “atípicas”, donde el ciclo económico es favorable a las concesiones pero se presenta un déficit de legitimidad o apoyo.

Las coyunturas adversas muestran dos casos donde la respuesta estatal logra contener la dinámica de la acción colectiva (Menem 1998-99 y Duhalde ene/02) y dos casos fallidos (De la Rúa 2001 y R. Saá dic/01). Los dos primeros comparten elementos comunes: la prioridad a los apoyos de los poderes e intereses tradicionales pero también la búsqueda de formas pasivas de concesiones a los movilizados, tratando de evitar la agudización y la generalización de las impugnaciones. Tanto Menem como Duhalde apelaron a las políticas asistenciales y a buscar entre la dirigencia sindical apoyos o al menos impedir que éstos se sumaran a los sectores movilizados, mostrando que la falta de disponibilidad de concesiones puede ser balanceada con estrategias de reconocimiento. En este punto Menem mostró un alto grado de pragmatismo al dar marcha atrás con la flexibilización laboral para “reconciliarse” con una parte del espectro sindical.

Ambos se diferencian de De la Rúa, quien también ante la pérdida de consenso buscó resguardarse exclusivamente en el apoyo de los grupos dominantes e intentó llevar adelante una política de confrontación indiscriminada con los descontentos movilizados. El caso de De la Rúa muestra a las claras la ausencia de la necesaria sintonía fina del balance necesario entre respuestas de concesiones y de reconocimientos. La experiencia latinoamericana muestra que la crisis del neoliberalismo excluye las salidas de represión y ajuste (Gómez, 2003). La *subrespuesta* estatal de De la Rúa contrasta con la breve intentona de R. Saá: carente de apoyos y legitimidad previos, intenta una *sobrerrespuesta* estatal selectiva a las demandas del grueso de los sectores descontentos (desocupados y sindicatos) prescindiendo de los apoyos del resto de las clases subordinadas, las elites tradicionales y las clases dominantes.

Cuadro 4
Respuesta política estatal según tipo de coyuntura y ciclo de acción colectiva

TIPO DE COYUNTURA	CICLO DE LA ACCION COLECTIVA DESAFIANTE	
	ASCENDENTE O DISRUPTIVA	DESCENDENTE O CONVENCIONAL
“Favorables Virtuosas” Disponibilidad de Recursos y consenso	Kirchner 2005-07 CONCESIONES ACTIVAS MODERADAS RECONOCIMIENTOS SELECTIVOS	Menem 1991-94 CONCESIONES PASIVAS RESTRINGIDAS NO RECONOCIMIENTO PASIVO
“Complejas” Consenso sin recursos	Menem 1995-97 CONCESIONES PASIVAS SELECTIVAS NO RECONOCIMIENTO ACTIVO De la Rúa 2000 NO CONCESIONES ACTIVA NO RECONOCIMIENTO ACTIVO	Menem 1989-90 NO CONCESIONES ACTIVA RECONOCIMIENTOS ACTIVOS SELECTIVOS
“Atípicas” Recursos sin consenso	Duhalde Jul/02-Abr/03 CONCESIONES ACTIVAS RECONOCIMIENTOS SELECTIVOS	Kirchner 2003-04 CONCESIONES ACTIVAS AMPLIAS RECONOCIMIENTOS ACTIVOS AMPLIOS
“Críticas Adversas” Ni recursos ni consenso	De la Rúa 2001 NO CONCESIONES PASIVA NO RECONOCIMIENTO PASIVO R. Saá Dic/2001 CONCESIONES ACTIVAS RECONOCIMIENTO ACTIVO Duhalde Ene/02- Junio/02 CONCESIONES PASIVAS NO RECONOCIMIENTO ACTIVO SELECTIVO	Menem 1998-99 CONCESIONES PASIVAS RECONOCIMIENTO PASIVO

El intento de R. Saá de valorización de la acción colectiva como capital político será reeditado con mucho éxito por N. Kirchner en una situación económica con muchas mayores disponibilidades para las concesiones. En ambos casos se observa que la ausencia de estructuras políticas propias de envergadura y de vínculos más

sólidos con las elites dominantes, les dan la apariencia de “recién llegados” resistidos por el *establishment*, que los predispone a constituir su propio capital político aún buscando apoyos en los nuevos actores sociales surgidos en la crisis. Esta estrategia obedece sin dudas a que sin bases propias de poder firmemente arraigadas en el sistema político como las que podían ostentar Menem, Duhalde o el mismo De la Rúa, los márgenes de libertad frente a las elites dominantes se estrecharían enormemente, quedando prisioneros de ellas y cancelando la necesaria “autonomía relativa estatal”, fundamento de toda forma de legitimidad duradera.

Las coyunturas “brillantes” (virtuosas y favorables) de coincidencia de apoyo y recursos que unen a la etapa expansiva del Plan de convertibilidad con Menem y el espectacular crecimiento económico del Kirchner bendecido por el electorado (a partir de octubre de 2005) y la opinión pública, muestran de nuevo la importancia fundamental del capital político previo para orientar las estrategias de concesiones y reconocimientos. Menem aprovechó la disponibilidad de recursos y el apoyo popular para profundizar las políticas de reforma estructural del capitalismo ensayando una estrategia de concesiones “pasiva” de carácter preventivo mediante una oferta de compensaciones y estímulos, intentando evitar exceder un umbral de descontento que pusiera en peligro el consenso político y social sobre el avance de las reformas. Asimismo, aprovechó también para desprenderse de sus aliados sindicales en la gestión del Estado, es decir una estrategia de no reconocimiento o atenuación del reconocimiento que permitía concentrar y aumentar su control del comando político, fortaleciendo su vínculo privilegiado con las clases dominantes.

El comportamiento de Menem permite extraer una primera conclusión muy importante: la disponibilidad de concesiones y consenso o apoyo aumenta el costo relativo de la ampliación del reconocimiento, dado que obliga a distribuir entre más actores los beneficios del apoyo conseguido con las concesiones, y también obliga a compartir el poder de decisión en más temas. Cuanto mayor es el capital político y la disponibilidad económica previos con que cuenta un gobierno, menor es el beneficio esperado de aumentar el espectro de reconocimientos hacia los movilizados. Los movilizados pueden recibir concesiones pero no reconocimiento.

El caso de Kirchner es el inverso: partiendo de una situación de escasa legitimidad y consenso, el apoyo popular y la bonanza económica intentan ser convertidos en capital político al margen de las elites tradicionales, echando mano selectivamente de estrategias activas de reconocimiento y concesiones a los actores sociales

movilizados. Pero la selectividad es un rasgo fundamental de esta estrategia: las concesiones y reconocimientos a los actores que demuestran capacidades de intervención política mediante la acción colectiva no pueden ser indiscriminados, por el riesgo de diluir el control del comando político o padecer la interiorización del conflicto por demandas o intereses cruzados e incompatibles, afectando en ambos casos la necesaria “autonomía” estatal. Así, a medida que el gobierno fue ganando apoyo y legitimidad e incrementando su disponibilidad de concesiones, fue ajustando la selectividad en los reconocimientos: acercamiento al sindicalismo tradicional, incluso a los ex menemistas, y alejamiento de algunos sectores del sindicalismo renovador de la CTA y de los movimientos de desocupados radicalizados. Nuevamente se observa que el incremento de la disponibilidad de concesiones también reduce la predisposición al reconocimiento de los movilizados, ya que de esta manera monopoliza la capitalización del apoyo obtenido con las concesiones sin tener que compartirlo con otros sectores ni resignar poder de decisión. En este sentido el éxito electoral del gobierno se presenta como un inquietante desafío estratégico para las aspiraciones de los movimientos que tienen por principal recurso político la capacidad de movilización y el aprovechamiento de las necesidades de apoyo del gobierno. El fortalecimiento del gobierno puede traer secuelas de verticalización y disciplinamiento sobre los sectores movilizados que lo apoyan, sin embargo es una especificidad notable de la actual coyuntura el sostenimiento de altos niveles de actividad reivindicativa y movilización sindical. El apoyo político al gobierno no deriva en una pérdida de autonomía reivindicativa, al extremo de que los sectores más combativos son algunos de los más aliados al gobierno.

Las fases expansivas por las que atravesaron los tres gobiernos peronistas permitieron articular respuestas concesivas distintas frente a la acción colectiva: mientras Menem las utilizó para evitar o prevenir la movilización de oposición a las reformas, Duhalde intentó detener el desarrollo amenazante de las capacidades de acción colectiva, y Kirchner intentó aprovecharlas capitalizándolas políticamente y fortaleciendo la libertad de maniobra del Estado ante las clases dominantes¹⁹.

Por último resta analizar el caso de las coyunturas “atípicas”

¹⁹ El mismo A. Negri ha reconocido este punto sosteniendo que existe un New Deal sudamericano en el cual “...la movilización de las clases subalternas ya no es antagonista sino motor de los gobiernos” (Negri y Cocco, 2006: 225 y ss)

curiosas. Menem atravesó dos veces este tipo de situaciones donde tenía fuerte legitimidad y apoyo pero graves restricciones en el campo económico. Es notable que la resolución haya sido distinta en ambas. En la primera, al comienzo de su primer mandato, ensaya la implementación del programa reformista “sin concesiones” pero con una activa política de reconocimientos. En la segunda, entre 1995 y 1997 donde tuvo que lidiar con la recesión y con los costos estructurales antes ocultos de la consolidación del modelo, utiliza concesiones pasivas para frenar las “puebladas” y los nacientes movimientos de desocupados, al tiempo que afronta el peor momento de confrontación con el movimiento obrero en todas sus vertientes. Como la dinámica del conflicto caía fuera del control sindical, los costos del reconocimiento hubiesen sido seguramente mayores a sus beneficios, y lejos de permitir el “ahorro” de concesiones las hubiese acentuado. Posteriormente, al caer el apoyo al gobierno y ante el riesgo de aislamiento, Menem tuvo que retroceder y ofrecer algunas concesiones a los sindicatos y formas de reconocimiento al final de su mandato. Esta disparidad de soluciones solo se explica por el cambio de la naturaleza de la acción colectiva: el paso hacia un ciclo ascendente no convencional también condiciona notablemente la respuesta estatal. Una conclusión importante en este punto es que las coyunturas críticas han obligado a políticas de reconocimiento o concesiones aún a los gobiernos más neoliberales. Evidentemente la imposibilidad política de soluciones represivas al desafío de la acción colectiva no institucionalizada no deja muchas salidas a la respuesta estatal y además aumenta la intolerancia popular a los ajustes.

Una coyuntura aún más “extraña” es la de la reactivación económica notable entre los últimos meses de 2002 con Duhalde y el primer año de Kirchner, donde la debilidad en términos de legitimidad y apoyos era notoria para ambos pero coexistía con la posibilidad de ejercer una política activa de concesiones. Las resoluciones inversas de ambos para el problema fueron notorias y más allá de factores ideológicos y estilos personales no puede soslayarse la variable del capital político previo: Duhalde buscando resistir los embates de la acción colectiva disruptiva fortaleciendo sus lazos con gran parte de las elites dominantes (excluyendo al “capital financiero”), y Kirchner intentando capitalizarla a su favor de manera selectiva para evitar justamente ser cautivo de los sectores dominantes, demostrando nuevamente que la necesidad de capital político facilita la predisposición al reconocimiento de los movilizados.

BIBLIOGRAFÍA

- Auyero, Javier 2002 *La Protesta. Retratos de la beligerancia popular en la argentina democrática* (Buenos Aires: Libros del Rojas).
- Battistini, Osvaldo 2002 “Transformaciones culturales en el trabajo y acción sindical: un juego de intereses contradictorios”, en Arturo Fernández (comp.) *Sindicatos, crisis y después* (Buenos Aires, Ed. Biebel).
- Bunel, Jean 1992 *Pactos y Agresiones. El sindicalismo argentino ante el desafío neoliberal* (Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica).
- Cátedra Palomino (comps.) 2007 “De la Protesta social al conflicto sindical” en Primer Congreso Internacional de Relaciones del Trabajo (Buenos Aires: Carrera de Relaciones del Trabajo)
- Centro de Estudios Legales y Sociales 2003 *El Estado frente a la protesta social 1996-2002* (Buenos Aires: CELS/SigloXXI).
- Danani, Claudia y Lindemboim, Javier 2003 “Trabajo, política y políticas sociales en los ‘90” en Lindemboim y Danani (coords.) *Entre el trabajo y la política. Las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada* (Buenos Aires: Biblos).
- De la Garza, E. (ed.) 2000 *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina* (Buenos Aires: FLACSO).
- Della Porta, Donatella 1999 “Movimientos Sociales y Estado: algunas ideas en torno a la represión policial de la protesta” en Dough McAdam, John McCarthy y Mayer Zald (eds) *Movimientos sociales: perspectivas comparadas* (Ed. ISTMO: Madrid).
- Deppe, R., Herding, R., y Hoss, D. 1991 “Relación entre acción sindical y los partidos políticos” en Crouch, C. y Pizzorno, A. (comp.) *El resurgimiento del conflicto de clases en Europa occidental a partir de 1968* (Madrid: Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España).
- Etchemendy, Sebastián 2001 “Construir coaliciones reformistas. La política de las compensaciones en el camino argentino hacia la liberalización económica” en Revista *Desarrollo Económico* (Buenos Aires: IDES) Vol. 40, N°160.
- Etchemendy, Sebastián y Collier, Ruth 2007 “Golpeados pero de pie. Resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007) (mimeo) publicado en *Politics*

- and Society* (California University) N°2 Setiembre/07.
- Fernández, Arturo 1985 *Las prácticas sociales del sindicalismo (1976-1982)* (Buenos Aires: Centro de Editores de América Latina).
- Fernández, Arturo 1988 *Las prácticas sociopolíticas del sindicalismo (1955-1985)*, (Buenos Aires: CEAL) 2 tomos.
- Fernández, Arturo 1998 *Crisis y decadencia del sindicalismo argentino. Sus causas sociales y políticas* (Buenos Aires: Centro de Editores de América Latina).
- Fraga, Rosendo 1991 *La cuestión sindical* (Buenos Aires: CENM).
- Fraga, Rosendo 2005 "El escenario político post-electoral" en *Cuadernos de la Argentina Reciente*, (Buenos Aires) N°1.
- Godio, Julio y Wachendörfer, Achim 1991 "Sindicatos y partidos políticos. Experiencias de relaciones sindicatos-partidos en Europa y América Latina", en *Cuadernos de Debate Sindical* (Buenos Aires: Fundacion Ebert) N°19.
- Godio, Julio 2002 *Argentina: en la crisis está la solución* (Buenos Aires: Ed. Biblos).
- Kriesi, Hans 1999 "La estructura organizacional de los NMS en su contexto político" en Dough McAdam, John McCarthy y Mayer Zald (eds) *Movimientos sociales: perspectivas comparadas*, (Ed. ISTMO: Madrid).
- Gamson, W. y Meyer, D. 1999 "Marcos interpretativos de la oportunidad política", en Dough McAdam, John McCarthy y Mayer Zald (eds) *Movimientos sociales: perspectivas comparadas*, (Ed. ISTMO: Madrid).
- Gomez, Marcelo 1997 "La Conflictividad laboral durante el Plan de Convertibilidad en la Argentina (1990-1994). Las prácticas de lucha sindical en una etapa de reestructuración económica y desregulación del mercado de trabajo", en *Revista Estudios Sociológicos* (México: Colegio de México) N°45/97.
- Gomez, Marcelo 2002 "Crisis del capitalismo, formas de conciencia y resurgir de la acción colectiva" en *Revista Theomai*, Num. Especial, Invierno 2002.
- Gomez, Marcelo 2003 "Social movements and collective action in Latin America: some questions on the potential political transformer of the masses' interventions" en *Revista Theomai*, N° 7, first semester of 2003.
- Gomez, Marcelo 2003 "La conflictividad laboral después de diciembre del 2001: cambios en la acción reivindicativa y nuevo marco político" en Informe de Coyuntura Laboral de la Asociación Argentina de Especialistas de Estudios del Trabajo, www.aset.org.ar, publicación electrónica.
- Gomez, Marcelo 2006 "Crisis y recomposición de la respuesta política estatal ante la acción colectiva desafiante en la Argentina 1989-2004" en *Revista Argentina de Sociología* (Buenos Aires) N°15.
- Gomez, Marcelo 2007 "Origen y desarrollo de los repertorios de la acción colectiva reivindicativa 1994-2003" en Villanueva, E. y Massetti, A. *Movimientos Sociales y Acción Colectiva en la Argentina hoy* (Buenos Aires: Prometeo).
- Gomez, Marcelo 2007 "De la protesta social al conflicto sindical" en *Catedra Palomino op.cit.*
- Hyman, Richard 1991 "Estructura profesional, organización colectiva y militancia laboral" en Crouch, C. y Pizzorno, Alessandro (comp.) *El resurgimiento del conflicto de clases en Europa occidental a partir de 1968* (Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España).
- Hyman, Richard 1996 "Los sindicatos y la desarticulación de la clase obrera", en *Revista de Estudios del Trabajo* (Buenos Aires:ASET) Año 2, Nro.2.
- Iacona, Juan y Pérez, Sandra 2000 "La conflictividad laboral en el inicio y en el epílogo del gobierno de Menem. Fotografías en movimiento de un tiempo vertiginoso", ponencia III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Buenos Aires, Mayo/2000.
- Iñigo Carrera, Nicolás 2003 "La insurrección espontánea. Argentina Diciembre/01. Descripción, periodización, conceptualización" en *Documentos y Comunicaciones PIMSA* (Buenos Aires:PIMSA).
- Laufer, R. y Spiguel, C. 1999 "Las puebladas argentinas a partir del "santiagueño" de 1993. Tradición histórica y nuevas formas de lucha", en Margarita Lopez Maya (ed.) *Lucha popular, democracia, neoliberalismo: protesta popular en A. Latina en los años de ajuste* (Caracas: Nueva Sociedad).
- Levitsky, Steven 2003 *Transforming labor based parties in Latin America. Argentine peronism in comparative perspective* (Cambridge University Press).
- Levitsky, Steven 2001 "Una desorganización organizada: organización informal y persistencia de estructuras partidarias locales en el peronismo argentino" en *Revista Ciencias Sociales* (Buenos Aires:UNQ) N°12.
- Marshall, A. y Cortés, R. 1991 "Estrategias económicas, intervención social del Estado y regulación de la fuerza de trabajo. Argentina 1980-1990" en *Revista Estudios del Trabajo* (Bue-

- nos Aires:ASET) N°1.
- Marshall, A. y Cortés, R. 1999 “Estrategia económica, instituciones y negociación política en la reforma social de los ‘90” en *Desarrollo Económico* (Buenos Aires: IDES) N°154.
- Marshall, A. y Perelman, L. 2002 “Estructura de la negociación colectiva en la Argentina: ¿avanzó la descentralización en los años noventa?” en *Estudios del Trabajo* (Buenos Aires: ASET) N° 23.
- Matsushita, Hiroschi 1999 “Un análisis de las reformas obreras en la primera presidencia de Menem: la perspectiva de opción estratégica”, en Senén González, S. y Bosoer, F. *El Sindicalismo en tiempos de Menem* (Buenos Aires:Corregidor).
- Merklen, Denis 2005 *Pobres ciudadanos. Las clases populares en la era democrática argentina 1983-2003* (Buenos Aires: Gorla).
- Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social – MTEySS (2007) “Estadísticas de conflictos laborales” Dirección de Relaciones Laborales disponible en <http://catedrapalomino.googlepages.com/MTEySS/preentacionyconflictos2007.pdf>
- Murillo, Victoria 1997 “La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado en la primera presidencia de Menem” en *Revista Desarrollo Económico* (Buenos Aires: IDES) Vol 37, N°147.
- Neffa, Julio (comp.) 1994 *Nuevo paradigma productivo, flexibilidad y respuestas sindicales en América Latina* (Buenos Aires: Ed. Asociación Trabajo y Sociedad).
- Negri, A. y Cocco, G. 2006 *Global. Biopoder y luchas en una América Latina globalizada*, (Buenos Aires: Ed. Paidós).
- Offe, Claus 1996 *Partidos Políticos y Nuevos Movimientos Sociales* (Madrid: Ed. Sistema).
- Offe, C. y Wiesenthal, H 1992 “Dos lógicas de la acción colectiva” en *La gestión política* (Madrid:MTySS).
- Palermo, Vicente 1999 “¿Mejorar para empeorar? La dinámica política de las reformas estructurales argentinas”, en Torre, J. C., Palermo, V, y ot. *Entre el abismo y la ilusión. Peronismo, democracia y mercado* (Buenos Aires: Ed. Norma).
- Palermo, Vicente y Novaro, Marcos 1996 *Política y poder en los tiempos de Menem* (Buenos Aires: Tesis Norma).
- Palermo, V. y Etchemendy, Sebastián 1998 “Conflicto y concertación. Gobierno, congreso y organizaciones de interés en la reforma laboral del primer gobierno de Menem” en *Revista Desarrollo Económico* (Buenos Aires: IDES) Vol. 37 N° 148.
- Palomino, Héctor 1995 “Quiebres y rupturas de la acción sindical: un panorama desde el presente sobre la evolución del movimiento sindical en la Argentina”, en Acuña y ot. *La nueva matriz política Argentina*, (Buenos Aires: Nueva Visión).
- Pizzorno, Alessandro 1991 “Intercambio político e identidad colectiva en el conflicto laboral” en Crouch, C. y Pizzorno, Alessandro (comp.) *El resurgimiento del conflicto de clases en Europa occidental a partir de 1968* (Madrid: Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España).
- Pizzorno, Alessandro 1978 “Economía y política en la acción sindical” en *Cuadernos de Pasado y Presente*, (México).
- Pasquini, L y Remis, C 2002 “La lógica política del corte de ruta en la Argentina. Estrategias de lucha e identidad” en *Revista Estudios del Trabajo* (Buenos Aires: ASET) N°24.
- Portantiero, Juan C. 1995 “Menemismo y peronismo: continuidad y ruptura” en *Peronismo y Menemismo*, (Buenos Aires: Ed. El Cielo por asalto).
- Sidicaro, Ricardo 2002 *La crisis del Estado y los actores políticos y socioeconómicos en la Argentina 1989-2001* (Buenos Aires: Eudeba).
- Svampa, M. y Pereyra, S 2003 *Entre la ruta y el barrio. La experiencia de las organizaciones piqueteras* (Buenos Aires: Biblos).
- Tarrow, Sidney 1997 *El poder en movimiento. Los movimientos sociales, la acción colectiva y la política*, (Madrid: Alianza).
- Tarrow, Sidney 1999 “Estado y oportunidades: la estructuración política de los movimientos sociales” en Dough McAdam, John McCarthy y Mayer Zald (eds), op. cit.
- Tilly, Charles 1991 “Conflicto político y cambio social”, en *VVAA Teoría de los Movimientos sociales*, (Buenos Aires:Cuadernos de Ciencias Sociales-FLACSO).
- Torre, Juan C. 1999 “Las reformas de mercado y el sindicalismo en la encrucijada” en Senén González, S. y Bosoer, F. *El Sindicalismo en tiempos de Menem* (Buenos Aires: Corregidor).
- Villanueva, Ernesto (comp.) 1994 *Conflicto Obrero, Transición política, conflictividad obrera y comportamiento sindical en la Argentina 1984-1989* (Buenos Aires: Ed. Universidad Nacional de Quilmes).
- Villanueva, E. y Gomez, M. 2001 “Conflictividad laboral y protesta social: cambios en las estrategias de lucha ante la exclusión” en *Taller-Revista de Sociedad, Política y Cultura*, (Buenos Aires) N°15.
- Zapata, Francisco 1986 *El conflicto sindical en A. Latina* Ed. El Colegio de México, México.

CLAUDIA FIGARI
CECILIA SENÉN GONZÁLEZ

COMENTARIO DE LA MESA
RELACIONES COLECTIVAS DE TRABAJO

Los años 1990 han estado signados por la hegemonía del paradigma neoliberal, afectando sensiblemente en los países latinoamericanos las relaciones colectivas de trabajo y en este sentido también el accionar colectivo organizado por parte de los trabajadores. La individualización de las relaciones laborales, subsumidas en la “nueva gestión de los recursos humanos”, las estrategias de tercerización de la fuerza laboral y el sentido flexibilizador de las cláusulas negociadas colectivamente han sido aspectos neurálgicos en la descomposición del derecho social protectorio del trabajo. En ese contexto, el accionar del estado ha sido solidario de esas perspectivas, generando un escenario por demás complejo, con una clara expresión en el resquebrajamiento del sistema de relaciones laborales.

Las tendencias que venimos describiendo, en algunos países latinoamericanos devinieron en cambios estructurales que mantuvieron los rasgos básicos del modelo neoliberal. En cambio, en otros pueden advertirse ciertas orientaciones a revertir las consecuencias del modelo, como ser el fortalecimiento de las instituciones laborales, de la estabilidad laboral.

En el terreno concreto de las relaciones laborales, los casos presentados en la Mesa muestran contrastes de interés para el análisis crítico. En el de Argentina, se postula como tesis central, la

recomposición de la respuesta política por parte del estado, paralelamente al aumento de la acción colectiva, y se señala la preeminencia que va teniendo el conflicto laboral por sobre el conflicto social característico de los noventa. Mientras que en el de Colombia, pese a algunos indicadores de crecimiento económico, se destaca la no generación nuevos puestos de trabajo y la consolidación de un fuerte debilitamiento institucional que no estimula la sindicalización sino que aumenta la precarización laboral.

La ponencia de Marcelo Gómez *“La acción colectiva sindical y la recomposición de la respuesta política estatal en la Argentina, 2003-2007”* aporta importantes contribuciones para la reflexión y análisis de la acción colectiva sindical. Se desarrolla una perspectiva que aborda la complejidad de la cuestión al recuperar en el análisis un contrapunto fundamental entre la acción del estado y el carácter, la naturaleza, el alcance de la acción colectiva sindical. Así, desde una mirada que toma en cuenta la articulación compleja del campo político institucional, económico y sindical, se analizan las lógicas de acción del estado y de los sindicatos. Estas lógicas no pueden comprenderse disociadas de las coyunturas económicas, de la legitimidad política, de la opinión pública.

El texto va entretejiendo múltiples referencias derivadas de la labor investigativa empírica con la reflexión teórica-conceptual, aportando tipologías construidas que nutren la labor analítica y teórica en este campo de problematización.

El autor aporta un dispositivo conceptual para analizar la respuesta estatal a la acción colectiva sindical. Este enfoque reconoce un anclaje necesario en los procesos sociohistóricos, políticos y económicos.

A partir de recuperar una matriz conceptual potente (que contrapone dialécticamente las formas de movilización y las formas institucionalizadas del conflicto social entre lucha y regulación), avanza en el análisis del caso argentino a la luz a la complejidad institucional, económica, social.

Esa matriz (recuperada desde Offe-Weisenthal y Kriesi) marca el sentido de dos lógicas: el recurso a la movilización de demandas para gestar solidaridad y voluntad de lucha y por otro lado, la cristalización en organizaciones estatales reconocidas por el poder político. Este vaivén hace mutar el potencial de acción colectiva, al garantizar a través de la negociación y el compromiso de la regulación de la producción, la obtención de beneficios a largo plazo. Así, ese poder de interlocución se vuelve sustituto de la movilización de la base. Se juega un ciclo (que podría ser discutible por la repetición/recurrencia que sugiere esta noción): cuando se agota

la movilización de las bases, se agota la capacidad de negociación, volviendo a la fase de acción colectiva.

Con relación a la acción del estado se adopta una caracterización en términos de fuerte/débil (para imponer decisiones); y excluyente/incluyente (contempla o niega, u otorga concesiones/reconocimientos). Se recupera un movimiento que oscila entre el plano del reconocimiento o concesiones y la represión, y políticas reformistas con niveles de institucionalización. En definitiva, se trata de un movimiento entre el campo de reglas institucionalizadas del conflicto social y la movilización desafiante.

Esta matriz analítica es trabajada en profundidad para el caso argentino en el período de implantación, consolidación, crisis del menemato, y luego a partir de 2001, en el marco del proceso que el autor señala como “re-legitimación de la autoridad política y recomposición de la capacidad del estado”. En ese escenario, Marcelo Gómez sostiene el rebasamiento de los marcos institucionales para la acción sindical (por insatisfacción de demandas) y la emergencia de variados repertorios de la protesta que reconocía, no obstante, una presencia anterior.

El trabajo de Guillermo Correa Montoya reflexiona sobre las posibilidades laborales que brinda el mercado de trabajo en Colombia, tomando como unidad de análisis lo que denomina *“población del riesgo laboral”* encuentra en esa categoría a los jóvenes poco calificados y los adultos mayores de 45 años excluidos del sistema productivo, con escasas posibilidades de reingreso al mercado de trabajo. En ambos casos, el ingreso o reingreso al mercado de trabajo está signado por la incertidumbre, la flexibilidad, el rasgo efímero del empleo.

El contexto que estudia se caracteriza por un notable crecimiento económico aunque sin generación de empleo, el debilitamiento institucional medido por la ausencia de la Inspección del Trabajo y un sistema de protección social de muy bajo alcance en cuanto a cobertura de derechos sociales de la población.

En el marco del contexto descrito, el estudio analiza detenidamente una serie de tendencias en la modalidad de contratación *“no standard”* de la fuerza de trabajo. Reconoce que las modificaciones producidas en las formas de contratación de la mano de obra, erosionan las formas “típicas” del empleo asalariado que configuraban un trabajo en relación de dependencia, estable, a tiempo completo, sindicalizado y con acceso a la seguridad social. Los trabajadores descriptos, es decir los que se encuentran en el extremo del mercado laboral, son obligados a insertarse en figuras como las Cooperativas de Trabajo Asociadas – empresas que vinculan el trabajo personal de

sus asociados-. No se trata de emprendimientos autónomos sino de estrategias empresarias que buscan y logran contratar mano de obra barata. Estas cooperativas no aplican la ley laboral a sus asociados, marcando así una importante tendencia a la “deslaborización”, es decir, permanecer en el mercado, aunque con pérdida sustancial de derechos laborales y exclusión del mundo formal.

La contratación en filiales multinacionales es otra modalidad de contratación amparada por ley; utiliza trabajadores tercerizados que están inhibidos para afiliarse a los sindicatos.

El eje articulador teórico es el *trabajo decente*, no solo desde el concepto acuñado por la OIT en 1999, es decir, como objetivo alcanzable en el nivel universal, de un trabajo digno, protegido, con derechos y diálogo social, sino retomando la propuesta de Egger y Sengenberger y dialogando con Bauman en su amplio desarrollo del concepto de lo líquido.

La situación descrita en relación con la precarización de la inserción de la “*población del riesgo laboral*” torna paradójica la posibilidad de *trabajo decente* en Colombia. Para concluir, es útil asociar este grupo laboral con la noción de Bauman acerca de la población superflua, desestimada en su condición laboral y social, destinataria de abusos sin límites.

CONCLUSIONES

Las presentaciones de las ponencias de los autores en la mesa, “**Relaciones colectivas de Trabajo**” abren algunos interrogantes vinculados con los alcances que asumen las continuidades y discontinuidades en el terreno de las políticas neoliberales. La subsistencia de variadas modalidades precarias de inserción laboral, la conflictividad derivada del trabajo insalubre, las modalidades de subcontratación, que definen formas contractuales y condiciones de trabajo diferenciadas entre los trabajadores, requieren ser tomadas en cuenta sin dilación, ya que tienden a fragmentar y debilitar el movimiento sindical. Estos hechos se estarían revirtiendo en Argentina pero siguen siendo muy marcados en Colombia.

Pese a algunos indicadores favorables, en ambos países, se constatan asignaturas pendientes en cuanto a la calidad de los empleos, su heterogeneidad, las modalidades de gestión individualizada de las relaciones laborales. Las relaciones de fuerza obrero-patronales y la acción gubernamental requieren ser analizadas en su construcción sociohistórica, para los distintos países de América Latina, pero también recuperadas en aspectos nodales y tendencias que exceden los contornos nacionales.

Las ponencias aportan elementos sustanciales para el campo de las relaciones laborales, destacando, en el caso de la ponencia de Gómez, las lógicas de acción de sindicatos y de la estatal. La precarización de las modalidades de contratación y nueva fisonomía que cobran los mercados de trabajo presenta en la ponencia de Correa Montoya tomando como unidad de análisis el caso de los más jóvenes y los trabajadores de más edad. Al respecto, las modalidades de gestión, control y exclusión de estos trabajadores son expuestas en el caso colombiano asociadas a las estrategias de flexibilización, subcontratación y tercerización de la fuerza laboral.

La riqueza de las exposiciones cobra una particular expresión al analizar las realidades de cada uno de los países, poniendo en evidencia aspectos de gran sensibilidad para el campo en cuestión y que muchas veces no son visibilizados. El tejido complejo de relaciones entre el accionar sindical y la acción del estado, en un planteo sociohistórico, institucional, y la concreción de políticas específicas orientadas a excluir a algunos grupos de trabajadores, y constituir otros en estratégicos, contribuyen a echar luz sobre las relaciones de fuerza y las lógicas de acción de sindicatos, el estado y los empresarios.

PARTE III

MERCADOS DE TRABAJO

ÂNGELA BORGES

JOVENS E TRABALHO: QUESTÕES A PARTIR DA ANÁLISE DOS MERCADOS DE TRABALHO METROPOLITANOS DO BRASIL

RESUMEN

O estudo analisa os padrões de incorporação da força de trabalho juvenil nos mercados de trabalho metropolitanos do Brasil entre 1995 e 2005. São destacadas as desigualdades no grau de exposição desses trabalhadores ao desemprego e ao trabalho precário associadas à idade, gênero, escolaridade e renda domiciliar per capita para evidenciar a complexidade da relação jovem x trabalho neste contexto e problematizar tanto as abordagens que se restringem à dicotomia inclusão x exclusão como aquelas que focalizam as características dos próprios jovens – seus deficits e atributos – deixando num segundo plano caráter das transformações em curso no capitalismo, o papel e o lugar do trabalho no novo padrão de acumulação, o perfil da força de trabalho necessária aos processos produtivos e as novas configurações assumidas pela relação capital x trabalho.

PALAVRAS CHAVE

Jovens, desemprego, mercado de trabalho, formas de inserção, precarização, Brasil

ABSTRACT

This paper analyzes the patterns of incorporating the juvenile labor force in the labor markets in Brazil metropolitan areas in the 1995 and 2005 periods. The inequalities in terms of the degree of exposure of these workers to unemployment and to precarious labor associated to age, gender, schooling and per capita household income were highlighted to show the complexity of the relationship between youth and employment within this context and problematize the approaches that are restricted to the inclusion x exclusion dichotomy, as the ones that focus on the characteristics of the youths: their deficits and attributes. Thus, the nature of the ongoing capitalist transformations, the role and place of labor in the new pattern of accumulation, the profile of the labor force that is necessary to productive processes and to the new configurations taken over by the capital x labor relationship are left aside.

KEY WORDS

Youths, unemployment, labor market, forms of insertion, precarization, Brazil

MARÍA EUGENIA DE LA O

CUATRO DÉCADAS DE ESTUDIO SOBRE EL TRABAJO DE LAS MUJERES EN LA INDUSTRIA
MAQUILADORA DE MÉXICO

RESUMEN

La frontera de México con Estados Unidos representa un espacio emblemático de los procesos de globalización debido a la instalación de numerosas plantas ensambladoras conocidas como *maquiladoras* desde fines de los sesenta. Este hecho propició la masiva contratación de mujeres y, la lenta conformación de un proletariado feminizado a lo largo del país, lo que mostró una fuerte asociación entre los procesos de transnacionalización productiva y la participación remunerada de las mujeres. En el texto que se presenta se pretende discurrir sobre la convergencia de las maquiladoras, el trabajo y las mujeres, como una relación compleja, que ha logrado ser captada por los estudiosos de este fenómeno durante casi cuatro décadas. Con esta intención se revisó algunos de los principales materiales de la producción académica e institucional más difundida de los últimos años en México. A partir de esta revisión, se espera mostrar la complejidad que representa estudiar la realidad laboral de las mujeres y la necesidad de reconocerlas como seres sexuados en el mundo del trabajo.

PALABRAS CLAVE

Maquiladoras, globalización, trabajo, mujeres y género.

ABSTRACT

The Mexican-US border represents an illustrative example of the globalization processes due to the installation of assembly plants known as *maquiladoras* since the late sixties. This led to massive employment of women and with it to a slow configuration of a female proletarianization in all of Mexico, which showed a strong correlation between the transnationalization of production process and the participation of working women. This article examines the convergence between maquiladoras, jobs and female employment as a complex relation that researchers have been trying to portray for almost four decades. With this in mind this paper reviews some of the main and well known academic and institutional analysis for the last few years in Mexico. This review should help to understand the complexity of female employment studies and the need to recognize these women as a distinct gender in the working world.

KEY WORDS

Maquiladoras, globalization, work, women and gender.

ÂNGELA BORGES*

JOVENS E TRABALHO: QUESTÕES A PARTIR DA ANÁLISE DOS MERCADOS DE TRABALHO METROPOLITANOS DO BRASIL

As transformações do capitalismo no final do século XX levaram à emergência de novas manifestações da questão social, algumas delas presentes em quase todos os países industrializados. A entrada dos jovens no mundo do trabalho é um desses processos sociais que foram radicalmente transformados e complexificados, passando a se configurar como problemáticos e originando novos campos de estudo, na sociologia do trabalho e na sociologia da juventude.

Com a crise do fordismo, marcada pelo fim do pleno emprego e pela progressiva substituição da relação salarial padrão¹ por formas flexíveis e precárias de emprego, a transição escola-trabalho deixou de ser linear e “natural”, não se limitando mais a um curto período de procura de trabalho, seguido do acesso a um emprego estável por uma das portas de entrada existentes nos mercados internos de trabalho ou pelo acesso, relativamente fácil, a um posto

* Doutora em Ciências Sociais, Pesquisadora Associada do CRH – UFBA, no grupo de pesquisa Trabalho, Trabalhadores e Reprodução Social e professora do Mestrado em Políticas Sociais e Cidadania da Universidade Católica do Salvador, Salvador, Bahia, Brasil (angelborges@uol.com.br).

¹ Contrato por tempo indeterminado, jornada integral, salários negociados e crescentes e regras claras de progressão na carreira

de trabalho de menor qualidade no chamado mercado de trabalho secundário.

Este trânsito, até certo ponto previsível e que, na maioria dos casos, assegurava uma coerência entre a escolaridade alcançada e o lugar ocupado no sistema produtivo, foi bloqueado nas últimas três décadas do século XX e substituído por uma diversidade muito grande de trajetórias, de duração variada porém cada vez mais longas, iniciadas ou não com a conclusão dos estudos, seguida da alternância de períodos de procura de emprego, de empregos precários, períodos de desemprego – que podem se alongar por muitos meses ou anos –, de inatividade e, mesmo, do retorno ao sistema educacional.

No Brasil, a interrupção dos padrões de transição escola-trabalho que vigoraram a partir da industrialização iniciou-se na crise da década de 80 e se completou nos primeiros anos da década de 90, quando o desemprego massivo de jovens e a precariedade, a instabilidade e a insegurança do trabalho juvenil se impuseram como norma aumentando, de forma exponencial, os contingentes de jovens vulnerabilizados e vivenciando situações de risco. A partir de então, todos os indicadores do mercado de trabalho apontam os jovens como o segmento mais afetado pela reestruturação produtiva do final do século passado, colocando o problema da “inserção juvenil no mercado de trabalho” nas pautas de discussão da sociedade, da academia e do Estado, ensejando a construção de políticas públicas específicas.

Neste estudo, busca-se contribuir para a melhor compreensão dessa questão, analisando as transformações ocorridas entre 1995 e 2005 nos padrões de incorporação dos jovens em mercados de trabalho metropolitanos do Brasil. Nessa análise a ênfase é colocada no grau de exposição desses trabalhadores ao desemprego e à inserção precária, levando em conta as dimensões de idade, gênero, escolaridade e renda domiciliar *per capita*. As informações das regiões metropolitanas selecionadas foram agrupadas por grandes regiões (Nordeste - Fortaleza, Recife e Salvador - e Sudeste - Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo) e a base de dados utilizada é a PNAD/IBGE.

São considerados jovens os indivíduos na faixa etária de 18 e 29 anos. Trata-se, é verdade, de uma definição limitada que, intencionalmente, deixa de lado todo o debate teórico em torno do conceito de juventude, sua historicidade e o seu caráter multidimensional, incapaz de ser apreendido pelo simples enunciado de limites etários. A opção do recorte etário de 18 a 29 anos ao invés da faixa de 15 a 24 anos, mais utilizada, tem dois motivos. A exclusão

dos adolescentes de 15 a 17 anos deveu-se às particularidades deste grupo que, com ampliação da escolaridade e com as restrições legais ao trabalho dos menores de 16 anos, distanciou-se dos grupos seguintes, apresentando níveis muito diferenciados de frequência à escola, atividade, desemprego e de inatividade. Já a inclusão dos jovens adultos entre 25 e 29 anos de idade busca apreender melhor as mudanças nos padrões de inserção no mercado de trabalho, uma dimensão central na transição para a idade adulta e que, ao estender-se por um período muito longo, está contribuindo para o prolongamento desta transição e para a re-configuração dos próprios *status* sociais de jovem e de adulto (Camarano, 2006).

O texto contém esta introdução e quatro outras partes além das conclusões. Na primeira parte, são tecidas rápidas considerações sobre algumas questões subjacentes à discussão sobre os jovens e o trabalho nos dias atuais, como a transição demográfica, as transformações na família e as características da reestruturação produtiva. Na segunda, é traçado um breve perfil dos mercados de trabalho e da população jovem das metrópoles estudadas; na terceira, são analisados indicadores da pressão juvenil sobre os mercados de trabalho metropolitanos e a capacidade de absorção destes mercados, observando as desigualdades relacionadas com idade, sexo, e escolaridade dos jovens e com a renda domiciliar *per capita*. Na quarta parte são observados os padrões de incorporação da força de trabalho juvenil ao rol dos ocupados e ressaltadas as principais mudanças ocorridas no período analisado. Finalmente, nas conclusões, as evidências apresentadas são recuperadas para uma rápida discussão a respeito do debate sobre a inserção do jovem no mercado de trabalho.

ELEMENTOS PARA DISCUTIR A RELAÇÃO JOVEM E

MERCADO DE TRABALHO

Na discussão acerca da integração dos jovens ao mundo do trabalho é fundamental a consideração prévia de fatores determinantes na configuração deste processo nos dias atuais. Destacam-se, primeiramente, as condições de funcionamento da economia brasileira no período analisado. Entre 1995 – 2005, o Brasil viveu sob o signo de uma rápida e profunda reestruturação produtiva iniciada nos primeiros anos da década de 90 e que visou, sob a égide do projeto neoliberal, sintetizado no receituário do chamado Consenso de Washington, integrar o Brasil ao capitalismo mundializado, numa posição subordinada e sem projeto soberano de nação.

Para fins da análise aqui desenvolvida, importa ressaltar que essa reestruturação mudou o perfil da mão-de-obra demandada, destruiu ocupações, trouxe novas exigências de qualificação, tornou obsoletos modelos de trajetórias profissionais e mapas cognitivos. Provocou, também, o deslocamento das linhas de segmentação do mercado de trabalho, colocando desafios a todos os trabalhadores mas, particularmente, àqueles que ingressam pela primeira vez nesse mercado. Dados o seu caráter subordinado e não planejado e o baixo crescimento da economia que engendrou, o impacto dessa reestruturação sobre o mercado de trabalho – e sobre os trabalhadores – foi devastador: desemprego elevadíssimo, de longa duração e estruturado, intenso processo de precarização dos postos de trabalho e dos vínculos empregatícios e perdas salariais acentuadas e (quase) generalizadas.

A partir dos anos 2000 e, especificamente, a partir de 2003, a economia brasileira voltou a crescer a taxas mais elevadas – porém bem inferiores àquelas registradas pela maior parte dos países industrializados da periferia – em decorrência da expansão da economia mundial e da ausência de crises como as que, na década de 90, vitimaram vários países periféricos, inclusive o Brasil.

Nessa nova conjuntura, as taxas de desemprego recuam e ocorre a expansão do emprego protegido, mas esta recuperação não é capaz de incorporar a maior parte dos desempregados nem os que chegam todos os anos ao mercado de trabalho, resultando na manutenção do desemprego num patamar ainda muito elevado e na permanência da maior parte dos ocupados em empregos ou ocupações precárias. Além disso, coerente com o novo perfil da economia brasileira que emerge da reestruturação – retração de setores de ponta e expansão das atividades menos valorizadas na nova divisão internacional do trabalho, como a produção de *commodities* –, a grande maioria dos empregos gerados é de baixíssima qualidade e mal remunerada.

Para os jovens, além do obstáculo colocado pela geração insuficiente de novos postos de trabalho, a reestruturação produtiva implicou na destruição de portas de entrada tradicionais em decorrência de mudanças tecnológicas, como no caso dos bancos e da construção civil, embora tenha propiciado também o surgimento de novos espaços para a incorporação da força de trabalho juvenil, como é o caso dos *call centers* e do serviço de *motoboys*, redutos do trabalho flexível e precário.

As variáveis demográficas também devem ser consideradas nas análises das mudanças nas condições de acesso dos jovens a um posto de trabalho. Em estado já avançado da sua transição demo-

gráfica, o Brasil vivenciou, no período analisado, a desaceleração do crescimento dos grupos etários entre 18 e 29 anos, porém o número de jovens ainda cresce em termos absolutos e vem se traduzindo em pressão sobre o mercado de trabalho. Simultaneamente, a elevação da esperança de vida e o aumento da população em idade de trabalhar tendem a acentuar o conflito entre gerações no mercado de trabalho, colocando dificuldades adicionais à incorporação das mais novas.

Cabe ainda lembrar as mudanças na família e nas relações intra-familiares, processos complexos e ainda em curso, tais como a redução do tamanho das famílias, a perda de poder do chefe provedor do sexo masculino, o enfraquecimento das relações hierárquicas referidas ao patriarcalismo e o aumento do percentual de famílias chefiadas por mulheres. Neste contexto, também ocorreram mudanças na relação do jovem com a família, destacando-se uma maior autonomia em vários aspectos da sua vida, em especial a sexualidade, a escolha da profissão e a definição dos estilos de vida, simultaneamente ao adiamento da independência financeira, levando ao retardamento da saída à casa dos pais e, até mesmo, o retorno a ela, como estratégia de enfrentamento das adversidades do mercado de trabalho (Castro, 2007, Borges; Castro, 2007).

Esse conjunto de mudanças afeta a relação dos jovens com o trabalho, mas com marcadas diferenças em função da classe/renda da família. Tal variável é responsável pelas principais desigualdades entre os jovens, as quais, associadas às diferenças e desigualdades de idade, de gênero, de escolaridade, de cor e de posição na família traduzem-se em desigualdades na relação com o mercado de trabalho: maior ou menor pressão para entrada e permanência neste mercado, para antecipar o trânsito escola-trabalho e chances desiguais de acesso a um emprego ou ocupação e aos postos de trabalho mais valorizados.

Finalmente, para todos os segmentos de jovens, independente da classe social, mudanças culturais que levam à valorização/imposição de um padrão de consumo associado à identidade juvenil repercutem sobre a relação dos jovens com o trabalho. Isso é mais forte particularmente no caso daqueles cujas famílias não dispõem de recursos para atender às novas demandas, reforçando a dimensão instrumental desta relação embora, como mostra Guimarães, o trabalho siga sendo relevante para os jovens também enquanto valor, como referência para construção da identidade e como direito (Guimarães, 2005).

OS JOVENS E OS MERCADOS DE TRABALHO SELECIONADOS:**BREVES PERFIS**

Como ressaltado por Sassen (1998), no novo estágio do capitalismo, os mercados de trabalho metropolitanos apresentam uma tendência a polarização das ocupações entre postos de trabalho altamente qualificados ao lado daqueles mais desqualificados, que formando um *mix* cujo perfil depende da posição da metrópole na divisão inter-regional do trabalho e na hierarquia de cidades globais. Trata-se mercados de trabalho marcados pela fluidez e por um grande número de postos de trabalho com elevada rotatividade, oferecendo, portanto, maiores oportunidades de inserção, mesmo que precária, para os segmentos da força de trabalho em desvantagem no mercado e/ou mais propensos a aceitar a insegurança e a instabilidade típicas destes empregos, como é o caso de grande parte dos jovens, que ainda se encontram ainda em fase de formação e de experimentação. Os mercados de trabalho metropolitanos constituem-se, assim, para este estudo, em pontos de observação privilegiados das novas configurações do trabalho e dos destinos das novas gerações de trabalhadores (Sassen, 1998; Telles, 2006).

Nas seis regiões metropolitanas selecionadas residiam, em 2005, cerca de 10,1 milhões de jovens entre 18 e 29 anos, 7,6 milhões dos quais nas três metrópoles do Sudeste (Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo) e o restante nas metrópoles nordestinas (Fortaleza, Recife e Salvador).

Os mercados de trabalho dessas duas regiões apresentam diferenças significativas em termos de tamanho, estrutura setorial, perfil ocupacional e níveis médios de desemprego. No Sudeste estão os dois maiores mercados de trabalho metropolitanos do país (São Paulo, com 10,5 milhões de pessoas economicamente ativas e Rio de Janeiro, com 5,7 milhões, em 2005) enquanto no Nordeste os mercados de trabalho metropolitanos têm dimensão bem menor (entre 1,6 e 1,8 milhões de trabalhadores na PEA).

As economias das regiões metropolitanas do Sudeste, embora diferentes entre si, concentram as atividades mais dinâmicas da economia brasileira e, principalmente a região metropolitana de São Paulo, a parte mais expressiva das estruturas de comando dos grandes grupos econômicos nacionais e internacionais. Concentram, conseqüentemente, a parcela mais significativa dos postos de trabalho protegidos e de melhor qualidade existentes no país, o que repercute nas estruturas sócio-ocupacionais dessas metrópoles, onde são proporcionalmente mais significativos os contingentes de famílias nas faixas intermediárias e alta de renda. Estes mercados de trabalho – em especial o de São Paulo – foram fortemente atin-

gidos pela reestruturação produtiva dos anos 90, a qual eliminou milhões de empregos formais entre 1990 e 1999, particularmente na indústria de transformação, provocando a elevação das taxas de desemprego aberto e à expansão da ocupação precária.

Nas metrópoles do Nordeste, a região do Brasil com índices mais baixos de desenvolvimento, registraram, nos anos 90, a acentuação das suas características mais negativas: desemprego alto e elevadíssimos índices de informalidade e precariedade dos postos de trabalho, embora existam diferenças importantes entre os três mercados de trabalho selecionados, decorrentes de diferenças no perfil das suas economias.

Representando cerca de 30% dos jovens brasileiros residentes nas áreas urbanas, os jovens dessas seis regiões metropolitanas registram taxas médias de desemprego superiores à média urbana (16,4%, em 2005) sendo esta diferença muito mais acentuada no caso das metrópoles nordestinas (24%) do que nas do Sudeste (18,8%). Em conseqüência, a participação dessas metrópoles no estoque de jovens urbanos desempregados é de 38,2%, superior, portanto, ao seu peso na população urbana jovem.

Os jovens residentes nessas metrópoles não formam um conjunto homogêneo, constituindo um segmento da população marcado por múltiplas desigualdades e diferenças que remetem à classe social, ao nível de renda das famílias, à escolaridade, à idade, ao sexo e à cor, dentre outras características.

Esta heterogeneidade do grupo etário entre 18 e 29 anos, de resto presente no conjunto da população, será destacada a seguir na análise dos indicadores do mercado de trabalho mas, antes disso, cabe traçar rápido perfil da população juvenil estudada. Ela soma, como visto, um total de 10 milhões de indivíduos e apresenta ligeira sobre-representação feminina (em 2005, as mulheres eram 51,7% dos jovens nas R.Ms do Nordeste e 50,8% no Sudeste), inferior, no entanto, à encontrada no conjunto da população das regiões selecionadas (cerca de 53%) e crescente com a idade.

No Nordeste, os jovens de 18 a 29 anos representavam cerca de 30% do total da população metropolitana e, no Sudeste, não ultrapassavam os 25%, o que é coerente com o estágio mais avançado da transição demográfica nesta última região e com o arrefecimento dos fluxos migratórios para a metrópole paulista.

Entre 1995 e 2005, o incremento relativo da população de 18 a 29 anos foi um pouco superior ao crescimento da população total nas regiões do Nordeste e ligeiramente inferior no Sudeste. Nas duas regiões, o ritmo de crescimento dos grupos de 20 a 24 anos e de 25 a 29 anos foi bem mais acentuado do que aquele do grupo de

18 e 19 anos, refletindo a passagem da onda jovem que, segundo as projeções dos demógrafos, se extinguirá por volta de 2015. Até lá, contingentes expressivos na faixa dos 20 anos continuarão a pressionar o mercado de trabalho, juntamente com os contingentes menos numerosos de jovens que alcançarão essas idades.

Quanto à distribuição dos jovens por faixa etária, as duas regiões apresentavam, em 2005, uma estrutura semelhante: a maior parcela dos jovens encontrava-se na faixa etária de 20 a 24 anos (cerca de 43%), seguidos daqueles idades entre 25 a 29 anos (cerca de 39%) e dos que tinham 18 e 19 anos (17%). Ou seja, cerca de 40% da juventude analisada neste estudo é composta por jovens adultos em idades nas quais, com importantes diferenças de gênero, nas gerações passadas a maioria já tinha realizado as transições mais relevantes para o ingresso na idade adulta: conclusão dos estudos, conquista da autonomia financeira através do trabalho remunerado, saída do domicílio de origem, casamento e constituição de nova família.

Outro aspecto a ser considerado nessa rápida caracterização da população juvenil estudada é a escolaridade. Medida em anos de estudo, ela é um dos atributos determinantes das chances de acesso a um emprego e do perfil deste emprego e, também, um dos elementos que mais diferenciam a atual geração de jovens das gerações passadas, uma vez que ela é a mais escolarizada que o Brasil já teve. Observa-se, no entanto, que embora beneficiada pela expansão significativa dos sistemas público e privado de ensino a atual geração de jovens ainda apresenta contingentes numerosos com reduzido número de anos de estudo e, conseqüentemente, profundas desigualdades em termos de escolaridade.

Os jovens do Sudeste apresentam níveis médios de escolaridade muito superiores àqueles dos jovens residentes nas metrópoles do Nordeste: em 2005, tinham completado o ensino médio ou estavam cursando o Ensino Superior 51,8% dos jovens das metrópoles do Sudeste e 7,4% já tinham diploma de nível Superior; enquanto nas regiões metropolitanas no Nordeste esses percentuais eram de apenas 42% e 4,4%, respectivamente,

As desigualdades de escolaridade se reproduzem no interior de cada região. Nas áreas metropolitanas do Nordeste nada menos do que 30% dos jovens sequer tinha concluído os primeiros oito anos do Ciclo Básico, encontrando-se em desvantagem na disputa por uma vaga em mercados de trabalho que, cada vez mais, valorizam as credenciais do sistema educacional, utilizando-as como critério de seleção, mesmo para os postos de trabalho mais simples. Ou seja, a vantagem da atual geração de jovens sobre as gerações anteriores

não é uniforme pois uma parte expressiva dela carrega elevados déficits de formação, estando destinada a ocupar as piores posições do mercado de trabalho e/ou a cumprir trajetórias marcadas por grandes dificuldades de acesso a qualquer posto de trabalho.

Na avaliação da escolaridade da atual geração de jovens não se pode deixar de considerar, a existência de uma profunda segmentação do sistema educacional brasileiro entre o ensino de boa e de má qualidade, segmentação que atravessa os três graus de ensino e que leva a que as desigualdades de escolaridade não se limitem aos graus atingidos e aos títulos obtidos, apresentando-se também sob a forma de desníveis gritantes de qualificação entre indivíduos com o mesmo nível de escolaridade. A mensuração deste tipo de desigualdade é impossível a partir dos dados gerados pelas pesquisas domiciliares do mercado de trabalho, evidenciando-se nos resultados dos exames nacionais de avaliação do sistema educacional.

Num mercado de trabalho onde as oportunidades de acesso a um emprego de melhor qualidade são escassas e decrescentes e o número de diplomados cresce rapidamente, a segmentação destes entre os que possuem os conhecimentos e habilidades atestados nos diplomas e aqueles que não os possuem é crucial, porque ela repõe, automaticamente, a seletividade que a universalização (ou o aumento acentuado) do acesso a um dado grau de ensino procurou reduzir e explica uma parte das desigualdades de oportunidade e de rendimentos entre trabalhadores com a mesma escolaridade.

Esse fenômeno tornou-se visível no Brasil com a expansão do ensino Básico e Médio de baixa qualidade, nas redes pública e privada, fenômeno que se acelerou nos anos 1990. Nesse período, a combinação do acirramento da competição entre os trabalhadores com uma política educacional centrada no aumento da produtividade quantitativa do sistema público de ensino nos níveis inicial e médio e na transferência da responsabilidade pela ampliação da oferta de vagas no ensino superior para a iniciativa privada, sem controles eficazes da qualidade do ensino, resultou na rápida multiplicação de diplomados com poucas possibilidades de virem a ocupar os escassos postos de trabalho de melhor qualidade, cujos requisitos de formação educacional e profissional efetivamente correspondam aos conhecimentos e habilidades do seu grau de escolaridade.

A freqüência à escola constitui outro traço a diferenciar os jovens. Em 2005, apenas 28,2% daqueles residentes nas regiões metropolitanas nordestinas e 25% dos residentes no Sudeste ainda estudavam. Esta proporção varia conforme o sexo – é levemente favorável às mulheres no Nordeste e aos homens no Sudeste – mas ela varia principalmente em função da idade. Assim, na Sudeste, em

2005, 49,2% dos jovens entre 18 e 19 anos ainda estudava (55,4% no Nordeste); no grupo de 20 a 24 anos estes percentuais caem para 27,4% no Sudeste e 29,1% no Nordeste e, finalmente, entre os que tinham entre 25 e os 29 anos apenas 15% dos jovens nordestinos e 13,2% dos residentes nas regiões metropolitanas do Sudeste ainda freqüentavam a escola.

Como é óbvio, aqueles jovens que já deixaram o sistema educacional sem terem concluído, pelo menos, o Ensino Médio, carregarão por toda a vida esta desvantagem enfrentando, às vezes muito precocemente, os obstáculos colocados à conquista de um emprego ou ocupação² enquanto os que continuam estudando, ao obterem os títulos mais valorizados pelos empregadores estarão mais bem posicionados para disputar uma vaga no mercado de trabalho.

Considere-se, ainda, que a freqüência ou não à escola se constitui num importante elemento de diferenciação dos jovens na sua relação com o trabalho. Com efeito, num contexto em que, cada vez mais, a disponibilidade e dedicação em tempo integral ao trabalho é um elemento extremamente valorizado e cobrado pelas empresas, as condições da inserção no mercado de trabalho não serão as mesmas para os jovens que já deixaram a escola e para aqueles que continuam a freqüentá-la, pois a própria relação do jovem com o trabalho – sua disponibilidade e expectativas – irá variar em função do seu grau de envolvimento com a atividade de formação.

Estabelece-se, portanto, outra importante diferença entre os jovens que trabalham: aqueles que só trabalham e os que estudam e trabalham, pois parte desses últimos tende a manter uma relação instrumental com os empregos precários que ocupam, reagindo menos à sua baixa qualidade do que os jovens trabalhadores que já deixaram o sistema educacional, para os quais é elevada a possibilidade de que esse tipo de emprego venha a ser a o seu destino final.

A essas diferenças entre homens e mulheres, jovens e jovens adultos, os mais e os menos escolarizados e entre os que estudam e os que não estudam - relevantes na determinação das chances dos indivíduos no mercado de trabalho – somam-se várias outras³, com destaque para as diferenças de posição na estrutura sócio-econômica.

Tomando a distribuição da renda domiciliar *per capita* como indicador indireto da distribuição dos indivíduos nessa estrutura,

² O que tem levado uma parte desses jovens a retornar ao sistema educacional para completar ou ampliar a sua escolaridade.

³ Em função da classe, da cor, do estado conjugal, da posição na família, da origem, etc.

tem-se que, em 2005, 25% dos jovens das metrópoles do Nordeste e 13,6% daqueles do Sudeste, residiam em domicílios extremamente pobres, cuja renda *per capita* situava-se dentro do limite de elegibilidade dos programas assistenciais de transferência de renda (1/2 salário mínimo *per capita*). Além disso, quase 30% dos jovens do Nordeste e 25% dos do Sudeste encontravam-se em domicílios com renda *per capita* apenas pouco superior (de 1/2 a 1 salário mínimo) ao patamar oficial de pobreza extrema. Portanto, no total, eram pobres ou muito pobres 38,4% dos jovens das metrópoles do Sudeste e, traduzindo a persistência e reprodução das acentuadas desigualdades regionais no país, nada menos que 64,7% dos jovens nordestinos entre 18 e 29 anos.

Já no outro extremo da distribuição de renda, residindo em domicílios com renda *per capita* superior a três salários mínimos, encontrava-se apenas 9,2% dos jovens nordestinos e 14% dos que moravam nas R.Ms. do Sudeste.

JOVENS E TRABALHO NAS METRÓPOLES BRASILEIRAS DO NORDESTE E DO SUDESTE

A seguir, serão analisados os principais indicadores relativos à participação dos jovens de 18 a 29 anos nos mercados de trabalho metropolitanos selecionados e à capacidade destes mercados incorporarem este segmento de trabalhadores: as taxas de participação, de ocupação e de desemprego, calculadas em função da idade, do sexo, da escolaridade e do nível de renda domiciliar *per capita*, principais variáveis responsáveis pela segmentação do grupo etário em juventudes com perfis, expectativas, recursos e condições de acesso aos lugares existentes no mercado de trabalho extremamente diferenciados.

Adianta-se, porém, para o fato de que a análise que aqui se faz não pretende dar conta de toda a diversidade desse segmento da população. Para tanto, haveria que considerar outras variáveis importantes como a cor e a posição na família e, sobretudo, trabalhar com indicadores mais desagregados que permitissem visualizar a diversidade de perfis de jovens produzida pela combinação das suas características e atributos, o que não é possível com a base de dados utilizada, por limitações relacionadas com a representatividade da amostra.

A INSERÇÃO JUVENIL POR SEXO E IDADE

Nas duas regiões, as taxas de participação dos jovens cresceram para todos os grupos de idade, registrando um aumento de cerca de seis pontos percentuais na média do grupo de 18 a 29 anos, como mostram os dados do Quadro 1. Este incremento da participação

juvenil no mercado de trabalho deveu-se, quase exclusivamente, à mudança na relação das mulheres jovens com o trabalho pois, enquanto as taxas masculinas registraram uma leve queda no Nordeste e um pequeno aumento no Sudeste, a taxa de participação feminina registrou um acréscimo de dez pontos percentuais nas duas regiões.

A pressão juvenil sobre o mercado de trabalho aparece mais claramente no incremento da População Economicamente Ativa – PEA: entre 1995 e 2005, nas seis metrópoles selecionadas, 2,1 milhões de jovens ingressaram no mercado de trabalho, sendo 3/4 deles no Sudeste.

Essa pressão foi determinada por de um conjunto de fatores – já discutidos - de ordem demográfica (a onda jovem); econômica (desemprego ou queda na renda dos principais provedores do grupo doméstico, pressionando para a entrada dos filhos no mercado de trabalho); e sócio-culturais (mudanças na relação das mulheres com o trabalho na produção; aumento do percentual de mulheres jovens chefe de domicílio e a busca de autonomia financeira). Predominantemente feminina, ela resultou na incorporação de cerca de 1,2 milhão de mulheres jovens à População Economicamente Ativa contra apenas 931 mil homens, nas seis regiões metropolitanas estudadas, levando a uma acentuada redução das desigualdades de gênero no que se refere à participação no mercado de trabalho nas novas gerações.

Além do aumento das taxas femininas, observa-se também que na atual geração de jovens praticamente desapareceram as diferenças no padrão de atividade das mulheres e dos homens. Embora a distância entre as taxas masculinas e femininas ainda se mantenha expressiva, a curva de participação das jovens é idêntica à dos jovens, não se observando mais o declínio da taxa no período em que a maioria das mulheres está se casando e tendo filhos, confirmando um fenômeno amplamente diagnosticado: para a atual geração de mulheres jovens o casamento, a maternidade e a criação dos filhos já não se constituem em obstáculos à sua participação no mercado de trabalho.

O aumento da oferta de força de trabalho juvenil num contexto de

Quadro 1

Taxas de participação grupos de idade e sexo, Regiões Metropolitanas do Nordeste e do Sudeste, 1995 – 2005

Região e Grupos de Idade	Taxa de Atividade					
	1995			2005		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
R.M. NORDESTE						
18 e 19 anos	56,8	67,2	46,6	61,1	66,6	55,7
20 a 24 anos	71,8	86,1	59,6	77,4	85,2	70,1
25 a 29 anos	76,1	92,9	61,6	82,8	91,8	74,8
18 a 29 anos	70,7	85,0	58,1	76,8	84,5	69,6
30 ou +	66,0	83,2	52,0	67,4	81,4	56,3
R.M. SUDESTE						
18 e 19 anos	64,8	72,5	57,6	69,2	73,9	64,3
20 a 24 anos	77,8	90,1	65,8	82,9	90,1	75,9
25 a 29 anos	78,1	94,8	62,8	86,7	95,5	78,4
18 a 29 anos	75,6	88,9	63,2	82,1	89,4	75,0
30 ou +	73,9	90,4	59,0	65,0	79,0	53,5

Fonte: IBGE/PNAD

baixo crescimento fez com que a taxa de ocupação⁴ - uma medida aproximada da capacidade de incorporação deste grupo etário nos mercados de trabalho metropolitanos estudados-, registrasse um recuo de 0,5 ponto percentual na média do Sudeste e uma queda mais acentuada no Nordeste (3%).

Essa retração da taxa de ocupação atingiu com mais intensidade homens e mulheres entre 18 e 24 anos e é reveladora das dificuldades enfrentadas pelos jovens e, em especial, os jovens adultos do sexo masculino para conseguir e manter um emprego ou mesmo um posto de trabalho “por conta própria” e tem como contrapartida a elevação acentuada das taxas de desemprego.

O quadro 2 mostra a mudança no patamar das taxas de desemprego nas duas regiões, afetando todos os grupos etários e ambos os sexos mas, sobretudo, os mais jovens, as mulheres e os nordestinos. A importância da variável idade na determinação das chances de ficar desempregado aparece claramente na comparação das taxas por faixa de idade: nas metrópoles das duas regiões, elas dão

4 Ocupados de 18 a 29 anos/População de 18 a 29 anos.

um mergulho de aproximadamente 20 pontos percentuais entre os 18 e 19 anos e a faixa de 25 a 29 anos, continuando a cair para níveis sensivelmente mais baixos a partir daí.

Finalmente, chamam atenção as taxas de desemprego sistemática-

Quadro 2

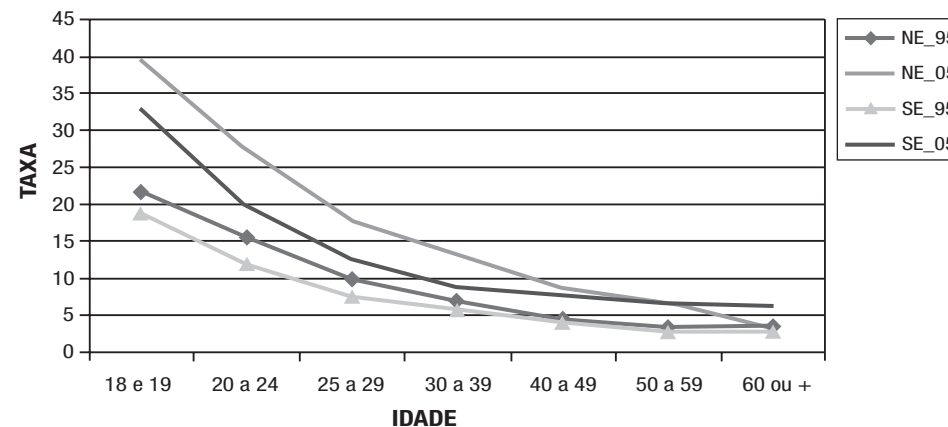
Taxas de ocupação e desocupação por grupos de idade e sexo, Regiões Metropolitanas do Nordeste e do Sudeste, 1995 - 2005

Região e Grupos de Idade	Taxa de Ocupação			Taxa de Desocupação		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
1995						
R.M. NORDESTE						
18 e 19 anos	44,5	53,3	35,9	21,7	20,6	23,1
20 a 24 anos	60,6	75,0	48,4	15,6	12,9	18,9
25 a 29 anos	68,7	85,6	54,2	9,7	7,9	12,0
18 a 29 anos	60,7	74,8	48,4	14,0	12,0	16,6
30 ou +	62,5	79,3	48,9	5,2	4,6	6,1
R.M. SUDESTE						
18 e 19 anos	52,6	60,2	45,5	18,8	17,0	21,0
20 a 24 anos	68,6	80,7	56,8	11,9	10,5	13,7
25 a 29 anos	72,1	88,8	56,9	7,6	6,3	9,4
18 a 29 anos	67,2	80,3	54,9	11,2	9,7	13,2
30 ou +	68,7	85,0	53,9	7,1	6,0	8,6
2005						
R.M. NORDESTE						
18 e 19 anos	37,1	44,1	30,2	39,4	33,8	45,9
20 a 24 anos	56,3	66,0	47,2	27,3	22,5	32,7
25 a 29 anos	68,1	79,8	57,5	17,8	13,1	23,1
18 a 29 anos	57,7	67,5	48,5	24,9	20,1	30,3
30 ou +	60,7	75,2	49,2	9,9	7,6	12,5
R.M. SUDESTE						
18 e 19 anos	46,4	52,7	39,9	32,9	28,7	38,0
20 a 24 anos	66,3	76,6	56,5	19,9	15,0	25,5
25 a 29 anos	75,7	87,2	64,8	12,7	8,7	17,4
18 a 29 anos	66,7	76,6	57,1	18,8	14,3	23,9
30 ou +	59,8	74,2	48,1	7,9	6,0	10,2

Fonte: IBGE/PNAD

Gráfico 1

Taxa de desocupação. Regiões Metropolitanas do Nordeste e do Sudeste, 1995-2005



Fonte: IBGE/PNAD

mente bem mais elevadas das metrópoles nordestinas, em todas as idades e para ambos os sexos, evidenciando que mesmo num contexto de dificuldades generalizadas para todos os jovens brasileiros, as desigualdades entre os jovens das duas regiões não apenas se manifestam como foram acentuadas nos dez anos considerados: a diferença entre as taxas médias de desemprego juvenil do Nordeste e do Sudeste cresceu de 25% para 32% no período, o que pode ser tomado como um indicador seguro da reprodução das históricas desigualdades regionais do país, das desvantagens previsíveis para as futuras gerações de nordestinos e da persistência dos fatores de expulsão da população em idade de trabalhar dessa região.

A dimensão do agravamento das dificuldades que os jovens vêm enfrentando nos mercados de trabalho metropolitanos pode ser melhor percebida com a observação do incremento do período 1995 – 2005. Vê-se então que no Nordeste, em cada mil jovens entre 18 e 29 anos, 978 eram economicamente ativos, mas apenas 473 estavam ocupados, enquanto no Sudeste a redução do número de jovens inativos fez com que o contingente dos economicamente ativos superasse o incremento da população neste grupo etário (1102 em cada 1000). Apesar do maior dinamismo dos mercados de trabalho desta última região, em cada 1102 jovens que se incorporaram à PEA apenas 646 encontraram uma ocupação, ficando os 457 restantes desempregados. Em ambas as regiões, tanto o incremento da PEA, como o dos ocupados e dos desocupados foi majoritariamente

feminino evidenciando, mais uma vez, o impacto marcante das mudanças na relação das mulheres com o trabalho na configuração da situação ocupacional da população jovem.

A INSERÇÃO JUVENIL SEGUNDO A ESCOLARIDADE

Tanto o nível de atividade dos jovens quanto as suas chances de encontrarem um emprego ou ocupação estão associados à sua escolaridade. Como foi mostrado, entre 1995 e 2005 ocorreu uma elevação acentuada do nível de escolaridade da população entre 18 e 29 anos, nas regiões metropolitanas do Nordeste e do Sudeste, embora os níveis alcançados se mantenham bem mais elevados nesta última região.

A taxa de participação cresce com a elevação do número de anos de estudo, alcançando patamar superior a 85% entre os jovens que completaram um curso superior. No período estudado, aumentou significativamente a distância entre as taxas de participação dos jovens menos e mais escolarizados, alcançando, em 2005, 65,6% nas metrópoles do Nordeste e de 81,4% no Sudeste. Este comportamento das taxas de participação juvenil por classes de anos de estudo vem confirmar, portanto, a crescente dificuldade de inserção no mercado de trabalho dos jovens com baixa escolaridade, retratada também nas taxas de ocupação, as quais apresentam um comportamento semelhante. Essa taxa mostra que nas classes de menor número de anos de estudo, entre 30% e 40% dos jovens estavam inativos ou desempregados em 2005, o que, considerando o reduzido contingente dos que ainda estudam a partir dos 20 anos, dá uma idéia aproximada das barreiras por eles enfrentadas nos mercados de trabalho metropolitanos, em especial no Nordeste.

Apesar dessa importância da escolaridade para a obtenção de um emprego ou ocupação, é impressionante nas duas regiões o salto nas taxas de desemprego daqueles jovens que lograram acumular maior número de anos de estudo, como é o caso daqueles com escolaridade equivalente ao ensino médio completo/superior incompleto, como visto, o contingente que mais se expandiu no período considerado. Assim, embora os jovens de 18 a 29 anos nesta faixa de escolaridade tenham elevado a sua participação no conjunto do grupo etário de 21,3% para 42% nas regiões metropolitanas do Nordeste e de 26,5% para 51,8% nas metrópoles do Sudeste, aumentaram também, no mesmo período, quase na mesma proporção, o seu peso no estoque de jovens desempregados (de 21% para 45% no Nordeste e de 23% para 49,5% no Sudeste).

Isso significa que o elevado investimento em educação do

Estado e da sociedade e a resposta positiva dos jovens e das suas famílias não foram suficientes para, ao menos, atenuar os efeitos mais negativos da reestruturação produtiva sobre as novas gerações de trabalhadores. Essas dificuldades enfrentadas pela geração de jovens que mais recebeu investimentos em educação e que mais vem empenhando esforços para obter os diplomas mais valorizados pelo mercado constituem, portanto, a principal evidência da falácia da teoria do Capital Humano a qual, contraditoriamente, foi reatualizada e fortalecida no debate público sobre a crise do mercado de trabalho e, em especial, sobre o fenômeno do desemprego de massa que passa a afetar aqueles que chegam ao mercado de trabalho a partir dos anos 90.

O elevado desemprego dos jovens que concluíram o ensino médio

Quadro 3

Taxa de desocupação e distribuição dos jovens de 18 a 29 anos desocupados por anos de estudo, Regiões Metropolitanas do Nordeste e do Sudeste, 1995 – 2005

Região e Anos de Estudo	TAXA DE DESOCUPAÇÃO		DISTRIBUIÇÃO DOS DESOCUPADOS	
	1995	2005	1995	2005
NORDESTE				
Sem Instrução / <1 ano	10,9	20,7	4,2	1,7
De 1 a 3 anos	10,9	20,6	9,7	4,1
De 4 a 7 anos	14,7	25,0	34,1	20,1
De 8 a 10 anos	17,0	29,5	24,0	26,3
De 11 a 14 anos	13,4	24,8	21,0	45,1
15 ou mais anos	...	10,2	5,5	2,1
TOTAL	14,7	24,9	100,0	100,0
SUDESTE				
Sem Instrução / <1 ano	11,7	15,1	2,3	0,8
De 1 a 3 anos	11,1	19,1	6,7	2,3
De 4 a 7 anos	12,5	21,2	34,1	15,1
De 8 a 10 anos	13,1	25,0	31,3	27,9
De 11 a 14 anos	9,3	17,3	23,0	49,5
15 ou mais anos	4,7	9,0	2,5	4,1
TOTAL	11,2	18,8	100,0	100,0

Fonte: IBGE/PNAD

– hoje o patamar mínimo de escolaridade exigido pela maior parte das empresas nos mercados de trabalho metropolitanos – e o crescimento das taxas de desemprego dos jovens com formação univer-

sitária não decorrem, evidentemente, de uma oferta abundante de trabalhadores com esses diplomas. Pelo contrário, como já observado, mesmo na geração que alcançou os níveis de escolaridade mais elevados da história o Brasil, o número médio de anos de estudo ainda é muito baixo (em 2005, entre 40% ,no Sudeste, e 55%, no Nordeste, dos jovens entre 18 e 29 ainda não tinham concluído o ensino médio).

Além disso, explicitando o impacto sobre o mercado de trabalho do modelo de desenvolvimento seguido pelo país a partir dos anos 90 - e, portanto, o papel central desse modelo na determinação das possibilidades de incorporação dos jovens ao mundo do trabalho -, é exatamente nas regiões metropolitanas do Nordeste, onde a escolaridade média da população é mais baixa, que a participação dos diplomados no estoque de desempregados é mais elevada. Em outras palavras, nas metrópoles das regiões menos desenvolvidas do país a elevação da escolaridade tem resultado em desempregados mais escolarizados e não em mais desenvolvimento (Dedecca, 2006).

Finalmente, note-se que o bloqueio a incorporação dos jovens mais escolarizados é ainda maior do que deixam entrever as suas taxas de desemprego pois, se computada a emigração de jovens mais escolarizados – estimados em 130 mil por ano – a taxa de desemprego desse segmento seria bem mais elevada.

Os dados apresentados mostram dois equívocos do diagnóstico neoliberal dos problemas enfrentados pelo Brasil. Em primeiro lugar, deixam evidente que a estagnação econômica e o baixo crescimento que marcam a economia brasileira desde os anos 90 não resulta de uma incapacidade para acompanhar as transformações do capitalismo contemporâneo derivada da baixa escolaridade da sua população, fator que, segundo esse diagnóstico, impediria o país de avançar rumo à sociedade do conhecimento e de acompanhar os avanços tecnológicos em curso⁵. E, em segundo lugar, questiona o diagnóstico do senso comum, reforçado pela mídia e pelo discurso hegemônico, que remete à baixa escolaridade dos jovens as difi-

5 A escolaridade elevada da população e, sem dúvida, um trunfo importante na luta pelo desenvolvimento de qualquer país, mas ela só cumpre este papel onde estão dadas outras condições para alavancar esse processo o qual, como mostram os raros exemplos bem sucedidos do século XX (Arrighi, 1997), supõe um projeto soberano de nação. Não por acaso, nenhum dos países que se subordinaram aos ditames do Consenso de Washington apresenta resultados positivos em termos de desenvolvimento econômico auto-sustentado, com elevação do padrão de vida do conjunto da população.

culdades que eles têm encontrando no mercado de trabalho e, ao mesmo tempo, evidencia a insuficiência das políticas formuladas a partir desse diagnóstico.

Como mostrado, as desigualdades referidas à idade, ao sexo e à escolaridade são fundamentais na determinação das barreiras e das oportunidades dos jovens no mercado de trabalho. Essas desigualdades (e mais aquelas associadas à cor, à posição na família, dentre outros) recortam-se e entrelaçam-se na construção das trajetórias juvenis para e no mercado de trabalho e são, todas elas, fortemente influenciadas pela origem familiar; isto é, pela posição que o grupo doméstico de origem ocupa na estrutura socioeconômica as sociedades metropolitanas. Tomando como indicador indireto desta posição a renda domiciliar *per capita*⁶, já se viu que o universo dos jovens de 18 a 29 anos residentes nas metrópoles selecionadas reproduz as abissais desigualdades de renda que marcam a estrutura social brasileira. Entre 1995 e 2005, nas regiões metropolitanas do Nordeste e do Sudeste aumentou a proporção de jovens vivendo em domicílios com menos de um salário mínimo (S.M.) de renda mensal *per capita* sendo esta proporção, como era de se esperar, muito mais elevada no NE do que no SE.

Considerado pobres os jovens dos domicílios com renda *per capita* inferior a um salário mínimo⁷, vê-se que eles estão sub-representados no conjunto dos ocupados e sobre-representados entre os desempregados (quadro 4), chegando a representar, em 2005, 75,4% dos desempregados das regiões metropolitanas do Nordeste e cerca de 56% nas regiões do Sudeste, percentuais bem superiores ao seu peso na PEA (respectivamente, 62,7% % no Nordeste e 35,6% % no Sudeste).

Constata-se, portanto, que apesar do salto da taxa de desemprego

6 Trata-se, evidentemente, de um indicador bastante incompleto pois a posição nesta estrutura, além da disponibilidade de recursos materiais, remete a várias outras dimensões - quase todas, em alguma medida, influenciadas pela renda – que desempenham papéis importantes no desenho dos destinos profissionais dos jovens como, por exemplo, a escolaridade e a ocupação dos pais além do local de moradia, um aspecto relevante para o acesso aos postos de trabalho mais valorizados nos mercados de trabalho metropolitanos e que pode se configurar como uma das muitas barreiras invisíveis com que os jovens se defrontam quando buscam emprego nas grandes metrópoles (Telles, 2006)

7 Esta é uma linha de pobreza que leva em conta o baixo valor do salário-mínimo brasileiro e que, por isso, distancia-se das linhas de pobreza minimalistas oficiais, utilizadas para a identificação do público alvo das políticas focalizadas.

Quadro 4

Taxas de atividade e de desocupação dos jovens de 18 a 29 anos segundo a renda domiciliar per capita, Regiões Metropolitanas do Nordeste e do Sudeste, 1995 – 2005

Classes de renda domiciliar per capita	Taxa de atividade*	Taxa de ocupação	Taxa de desocupação
NORDESTE - 1995			
Até 1/4 salário-mínimo	58,7	42,2	28,0
Mais de 1/4 até 1/2 salário-mínimo	64,4	50,1	22,2
Mais de 1/2 até 1 salário-mínimo	71,8	61,9	13,8
Mais de 3 salários-mínimos	72,8	67,6	7,1
NORDESTE - 2005			
Até 1/4 salário-mínimo	66,7	35,2	47,2
Mais de 1/4 até 1/2 salário-mínimo	70,8	47,8	32,5
Mais de 1/2 até 1 salário-mínimo	80,5	63,1	21,7
Mais de 3 salários-mínimos	79,5	70,7	11,1
SUDESTE - 1995			
Até 1/4 salário-mínimo	53,3	37,9	28,8
Mais de 1/4 até 1/2 salário-mínimo	60,5	45,0	25,5
Mais de 1/2 até 1 salário-mínimo	67,2	54,3	19,2
Mais de 3 salários-mínimos	82,3	78,4	4,7
SUDESTE - 2005			
Até 1/4 salário-mínimo	69,6	33,2	52,3
Mais de 1/4 até 1/2 salário-mínimo	71,9	44,9	37,6
Mais de 1/2 até 1 salário-mínimo	78,7	59,8	24,0
Mais de 3 salários-mínimos	84,0	76,0	9,5

Fonte: IBGE/PNAD

*Calculada sobre a população de 18 a 29 anos

dos jovens pertencentes a domicílios com níveis de renda mais elevados (três ou mais S.M.), revelador do caráter da reestruturação produtiva e do seu impacto sobre a capacidade de geração de postos de trabalho mais bem remunerados da economia brasileira, – são os jovens dos domicílios pobres que estão sendo atingidos em mais larga escala pelo desemprego. Assim, em 2005, enquanto entre os muito pobres (menos de 0,5 S.M. de renda domiciliar *per capita* mensal) as taxas de desemprego situavam-se entre 32,5% e 47,2% no Nordeste e entre 37,6% e 52,5% no Sudeste, entre os jovens pertencentes às classes de renda média e alta, a taxa de desemprego do grupo etário de 18 a 29 anos era de 11,1% nas R.Ms. Nordeste e de 9,5% nas do Sudeste.

Isto significa que a despeito de penalizar pela primeira vez os

estratos médios, até então mais protegidos, o mercado de trabalho brasileiro aprofundou um dos seus traços mais característicos, o de constituir-se em um poderoso mecanismo de reprodução das desigualdades e da pobreza (Kraychete; Borges, 2007).

Ao lado desses dados sobre o desemprego dos jovens pobres, outra informação da PNAD 2005, agora referida à classe de renda mensal familiar em SM, revela mais uma dimensão do mesmo fenômeno: o elevado contingente de jovens entre 18 e 29 anos que não trabalham nem estudam.

No caso dos rapazes, a gravidade desta situação decorre da ausência de papéis alternativos que eles possam desempenhar na sociedade o que, juntamente com a situação mais freqüente de falta de recursos para acessar bens e serviços cujo consumo tornou-se parte integrante da identidade juvenil, os expõe diretamente a situações de risco. Entre 1995 e 2005, o peso do contingente de rapazes alijados dos dois principais integradores – a escola e o trabalho – no conjunto da população masculina juvenil subiu de 14,5% para 19% no Nordeste e de 11,4% para 13,1% no Sudeste. No incremento da década, os percentuais de jovens que ficaram nessa situação são alarmantes: mais de 30% dos homens jovens do sexo masculino, no Nordeste e quase 20%, no Sudeste. Acrescente-se, ainda, que embora um pouco inferiores à média do conjunto dos jovens estes percentuais são também extremamente elevados – e certamente mais preocupantes – entre os jovens adultos entre 25 e 29 anos: 26,6% no Nordeste e 12,4% no Sudeste.

Entre as mulheres, esse fenômeno é ainda mais forte do que entre os rapazes, mas sofreu uma retração entre 1995 e 2005, coerente com o salto das taxas de participação e de ocupação das jovens, já mencionado. Ainda que menos dramático, por não portar os mesmos riscos implicados no caso dos homens, os elevados percentuais de mulheres jovens que não trabalhavam nem estudavam (em 2005, 35,4% no Nordeste e 30,6%, no Sudeste) são coerentes com movimentos mais amplos do capitalismo contemporâneo que vêm despejando sobre as mulheres, sobretudo as mais pobres, grande parte do ônus da crise do mercado de trabalho: elas apresentam taxas de desemprego mais elevadas e, também, elevados índices de precarização do trabalho.

A persistência de elevados contingentes de mulheres jovens fora da escola e do trabalho, além de traduzir, em parte, este ônus, joga luz em outra dimensão da precarização das condições de vida das mulheres: a negação, para um contingente significativo delas, das condições para o exercício da cidadania, fortemente atreladas à presença nos espaços públicos - dentre os quais se destacam o mer-

cado de trabalho e a escola - e o seu aprisionamento no espaço privado, onde se dedicam aos “afazeres domésticos” e/ou à criação dos filhos, papéis alternativos historicamente imputados às mulheres.

Observe-se, finalmente, que independente do sexo, a exclusão da escola e do trabalho é uma situação que afeta, sobretudo, as famílias mais pobres pois em 2005, 64,4% dos jovens do Nordeste que se encontravam nesta situação e 43% dos que residiam no Sudeste pertenciam a famílias com renda mensal inferior a dois salários mínimos.

○ TRABALHO JUVENIL

Quadro 5

Jovens de 18 a 29 anos, que não trabalham e não estudam por idade e sexo, Regiões Metropolitanas do Nordeste e do Sudeste, 1995 – 2005

Anos de estudo	Grupos de Idade			
	18 a 29	18 a 19	20 a 24	25 a 29
TOTAL				
NORDESTE				
1995	26,8	21,9	27,4	28,5
2005	27,5	24,9	29,3	26,6
SUDESTE				
1995	23,4	20,9	22,4	25,7
2005	22,0	22,6	22,8	20,9
HOMENS				
NORDESTE				
1995	14,5	15,7	15,8	12,5
2005	19,0	18,8	21,4	16,3
SUDESTE				
1995	11,4	15,6	11,5	9,4
2005	13,1	17,2	14,1	10,0
MULHERES				
NORDESTE				
1995	37,5	27,9	37,2	42,2
2005	35,4	30,8	36,8	35,9
2005	27,5	45,7	35,2	14,7
SUDESTE				
1995	34,7	25,9	32,9	40,5
2005	30,6	28,1	31,0	31,1

Fonte: IBGE/PNAD

A partir da década de 90, o elevado e persistente desemprego colocou num segundo plano as características da inserção juvenil no mercado de trabalho, isto é, de que modo, em que condições, os

jovens “bens sucedidos” – isto é, que conseguem ocupar um lugar no mercado de trabalho -, trabalham e quais as características dos postos de trabalho que ocupam.

E, no entanto, talvez mais do que o desemprego, o trabalho dos jovens, as suas características e o seu significado colocam-se, hoje, como uma questão relevante para o conjunto da sociedade, porque é no desenho e nas formas em que vai se cristalizando o trabalho juvenil que são encontradas as pistas mais ricas sobre o futuro do mundo do trabalho gestado na reestruturação capitalista do final do século XX.

O que se discute, nem sempre ingenuamente, como um “problema” da juventude, ou das juventudes, não diz respeito apenas aos jovens enquanto grupo etário e enquanto integrantes de uma geração que chega à idade adulta no bojo da reestruturação da economia brasileira mas, também, às próximas gerações de trabalhadores, jovens e adultos. Ou seja, no inseguro, inconstante, flexível e precário trabalho dos jovens de hoje está sendo desenhada a sociedade brasileira de amanhã, cujo perfil vai se tornando mais claro à medida que as gerações dos seus pais e avós vão saindo de cena e encerrando com elas as conquistas e memórias das gerações de trabalhadores que construíram a economia urbano-industrial do país e, nesse processo, lograram também construir um Estatuto do Trabalhador, que se configurava como o embrião de um sistema de proteção social fundado no trabalho⁸.

Por esta razão, a investigação mais detalhada das formas de inserção na ocupação das novas gerações é relevante para a crítica da abordagem hegemônica sobre a questão da inserção do jovem no mercado de trabalho, que coloca o desemprego como o principal e único problema e, ao fazê-lo, procura legitimar as iniciativas que redundam na precarização do trabalho juvenil, colocada como condição necessária ou mal menor para o enfrentamento da “exclusão” dos jovens.

De fato, se no plano das políticas sociais a atual geração de jovens usufrui da universalização – tardia, incompleta e de baixa qualidade - de alguns direitos sociais básicos, como o acesso aos serviços de educação e de saúde, no plano do trabalho e da proteção social a ele associada ocorre o contrário: para aqueles que entraram no mercado de trabalho a partir dos anos 90, os direitos do trabalho

⁸ O Estatuto do Trabalhador está consubstanciado, no Brasil, fundamentalmente na CLT e em todo o arcabouço institucional a ela relacionado (Justiça do Trabalho, Delegacias e Procuradorias do Trabalho), no Estatuto do Funcionário Público e na Previdência Social.

são experimentados de forma descontínua e minimalista ou tornaram-se quimeras, coisas do passado e, muito facilmente, tratados e percebidos como privilégios, num contexto em que a desproteção e/ou a incerteza são a norma.

A seguir são analisados alguns dados sobre a inserção ocupacional dos jovens nas regiões metropolitanas selecionadas mas, antes, é importante lembrar que historicamente, as portas de acesso ao trabalho dos jovens urbanos sempre foram em número reduzido: o trabalho em negócios familiares e, para a maioria, o trabalho assalariado sob várias formas: aprendiz, inicialmente sobretudo para os adolescentes menos escolarizados⁹, o estágio, principalmente para os estudantes universitários e, mais recentemente, também para aqueles que cursam o nível médio¹⁰, o emprego propriamente dito, com ou sem carteira de trabalho assinada e, particularmente para as mulheres, o trabalho doméstico remunerado.

A opção do trabalho por “conta própria”, tão destacada no discurso do empreendedorismo e linha de ação de algumas políticas públicas¹¹, é menos acessível aos jovens pois a sobrevivência neste tipo de atividade supõe a posse de recursos que a maioria dos jovens não dispõe, como experiência profissional e de vida, o domínio de um ofício, algum recurso financeiro, rede de relações e conhecimento do mercado (Borges, 2000).

Por essas razões, a crise e a reestruturação da economia atingiram sobretudo os jovens: primeiro, logo no início dos anos 90, como observado, elas levaram a uma destruição maciça de postos de trabalho assalariados e, depois, nos anos 2000, já na vigência plena do novo padrão de acumulação, a abertura de novas vagas tem sido insuficiente para atender à demanda dos desempregados e dos que ingressam anualmente no mercado de trabalho e vem acompanhada do rebaixamento do padrão salarial e da perda de qualidade dos postos de trabalho.

A importância do emprego como forma de trabalho para os

9 Originalmente concebida para os adolescentes e jovens entre 12 à 18 anos, este tipo de contrato foi flexibilizado com o alargamento da faixa etária, passando a incluir jovens adultos de até 24 anos (Silva, M.C e Borges, A, 2007).

10 Outro instrumento legal flexibilizado nos anos noventa como parte do esforço de “inclusão” dos jovens no mercado de trabalho mas que resulta na ampliação o universo da força de trabalho juvenil que pode ser contratada a baixíssimo custo (Pochmann, M. 2006; Silva, M.C e Borges, A, 2007)

11 A exemplo do apoio ao Empreendedorismo Juvenil, no âmbito do Programa Nacional de Estímulo ao Primeiro Emprego – PNPE (Padilha, A; Borges, A., 2007).

jovens contribui, portanto, para explicar porque, entre 1995 e 2005, apesar da crise do mercado de trabalho aumentou, ao invés de diminuir, a proporção de jovens ocupados na posição de empregado. Nas metrópoles nordestinas, enquanto em 1995 em cada mil jovens entre 18 e 29 anos ocupados, 659 eram empregados, em 2005 este número aumentou para 710 sendo que se computados os Trabalhadores Domésticos - uma forma de emprego ainda importante para as mulheres jovens, apesar de decrescente no período -, 802 em cada mil jovens ocupados estavam em um posto de trabalho assalariado. Finalmente, no incremento da ocupação juvenil entre 1995 e 2005, nas regiões metropolitanas do NE, 934 em cada mil jovens que conseguiram entrar no rol dos ocupados o fizeram na condição de empregados.

No Sudeste, cujos mercados de trabalho são mais estruturados, esse peso do assalariamento na ocupação juvenil é ainda mais elevado – 853 em mil em 1995, se considerados os Trabalhadores Domésticos, subindo para 869, em 2005. No incremento do período, os Empregados somaram 983 em cada mil jovens ocupados, numa eloqüente demonstração da reduzida importância do trabalho por Conta Própria para a inserção juvenil e das barreiras de entrada com que se defrontam neste espaço do mercado de trabalho.

Sendo o emprego o principal canal de acesso dos jovens ao trabalho, como não poderia deixar de ser, eles também foram atingidos pelo processo de precarização dos vínculos deflagrado pelas transformações dos anos 90 e, depois, continuamente aprofundado. Todavia, é fundamental ressaltar que apesar do expressivo aumento da proporção de jovens de 18 a 29 anos em empregos não registrados, em 2005, a maioria dos jovens empregados estava na categoria de “empregados com carteira assinada” ainda que, relativamente ao total de jovens ocupados, estes que tinham um emprego socialmente protegido – dentre os quais uma minoria que é funcionário público – representavam pouco mais de 58% no Sudeste e apenas cerca de 44% nas regiões metropolitanas do Nordeste.

Nas duas regiões, no incremento da ocupação no período, em torno da metade dos jovens conseguiu um emprego com carteira mas, como ocorreu também uma redução no contingente na categoria de Funcionário Público, no computo final a maioria deles acabou por ocupar posições desprotegidas, o que tendo em vista a recuperação do número empregos registrados a partir de 2003, mostra o caráter limitado desta recuperação, incapaz de alterar, significativamente os indicadores negativos do mercado de trabalho.

Além de insuficiente em termos quantitativos, a geração de

novas vagas a partir da recuperação de 2003, como já comentado anteriormente, está sendo marcada pela baixa qualidade dos postos de trabalho gerados, tanto pela elevada proporção de ocupações precárias como pelos seus baixíssimos níveis de remuneração. No caso específico dos jovens trabalhadores, observa-se que a busca da redução custos a qualquer preço e de flexibilidade máxima levou as empresas a recorrerem freqüentemente ao desvio de finalidade do contrato de estágio ou, simplesmente, a não registrarem o vínculo empregatício. Nos dois casos, os jovens trabalham sem qualquer proteção social e estes anos de trabalho não serão computados para efeito de aposentadoria.

Para concluir estes comentários sobre o perfil da ocupação juvenil nas metrópoles do Nordeste e do Sudeste não se pode deixar de atentar para outro dado, pouco observado nas análises do trabalho juvenil. Trata-se da comparação entre o peso dos jovens de 18 a 29 anos nos principais agregados do mercado de trabalho e o seu peso na população em idade ativa, porque, mais até do que a taxa de desemprego juvenil, é esta comparação que permite dizer em que medida os jovens estão sendo efetivamente “excluídos” dos empregos e concluir algo a respeito da sua importância como força de trabalho para o capital.

Tal comparação mostra que, nas duas regiões, os jovens estão sobre-representados nesses agregados, isto é, o seu peso relativo na População Economicamente Ativa (PEA), nos Ocupados e nos Desocupados é sempre superior ao seu peso na população com 10 anos ou mais¹². Em 2005, os jovens entre 18 e 29 anos representam aproximadamente 29% da população com 10 anos ou mais nas metrópoles nordestinas e em torno de 25% no agregado da região Sudeste mas, na PEA, eles correspondiam a cerca de 36% no NE e a 33% no SE, traduzindo a pressão que exercem sobre o mercado de trabalho e a centralidade do trabalho para este grupo etário. Esta pressão, num contexto de baixo crescimento e de uma reestruturação produtiva com forte componente poupador de trabalho humano levou, como visto, ao aumento das taxas de desemprego juvenis e ao rejuvenescimento do contingente de desempregados, cuja maior parte já era formada por trabalhadores entre 18 e 29 anos. Assim, entre 1995 e 2005, nas regiões metropolitanas do Nordeste, a participação dos jovens no estoque de desempregados passou de 53,6% para 55,6% e, no Sudeste, de 46,1% para 47,8%.

Observe-se, no entanto, que embora o desemprego assume

cada vez mais feição juvenil, isto não quer dizer que os jovens estão “excluídos” do universo dos que conseguem trabalhar. Pelo contrário, apesar de um pouco menor, segue sendo expressiva e, mesmo, superior ao seu peso na população, a presença dos jovens no universo das pessoas ocupadas: eles representavam, tanto em 1995 como em 2005, mais de 30% dos ocupados nas metrópoles selecionadas.

Nas metrópoles das duas regiões e nos dois anos considerados, os jovens de 18 a 29 anos estão igualmente sobre-representados tanto entre os Empregados como entre os Empregados com Carteira Assinada - categoria que pode ser tomada como *proxy* da força de trabalho do núcleo estruturado da economia¹³ -, apesar de terem perdido participação no estoque dessas duas categorias de ocupados nas metrópoles do Nordeste. Assim, nesta região, em 2005, os jovens entre 18 e 29 anos representavam 29% da população em idade ativa contra 25% nas metrópoles da região Sudeste mas correspondiam a nada menos que 39,5% dos Empregados com Carteira nos mercados metropolitanos do Nordeste e 40% no Sudeste.

É evidente, portanto, que além de não estar sendo “excluída” do mercado de trabalho, a força de trabalho juvenil integra o núcleo da força de trabalho subordinada ao capital e continua sendo recrutada pelas empresas, numa proporção bem superior ao seu peso na população em idade ativa, sobretudo para aquelas posições consideradas secundárias – na maioria dos casos, precárias, mal remuneradas e sem perspectiva de carreira¹⁴ - e que foram exatamente as que mais se expandiram após a reestruturação das empresas (Borges, 2003; Dedecca, C. S., 2006).

A qualidade dos empregos reservados aos jovens entre 18 e 29 anos fica claramente evidenciada nos seus rendimentos médios que, em 2005, situavam-se entre um e dois salários mínimos. Como sabido, entre 1995 e 2005 registrou-se uma queda acentuada e quase generalizada nos rendimentos dos ocupados, a qual redundou

13 Embora não deva ser esquecido que com o intenso processo de flexibilização e desregulamentação das relações de trabalho e a conseqüente descaracterização do assalariamento, uma parte expressiva dessa força de trabalho está hoje classificada nas categorias dos Empregados sem Carteira Assinada e entre os Conta Própria.

14 Em um estudo para Salvador, Menezes e Carrera-Fernandez, mostram que os jovens encontram poucas opções no mercado de trabalho, com apenas 10 ocupações concentrando 68,8% da ocupação juvenil. São elas: trabalhadores domésticos, estagiários, vendedores, sergente de pedreiro/trabalhador braçal, vendedor ambulante, copeiro/garçon/lanchonete; balconista, auxiliar de escritório, caixa/auxiliar de contabilidade e faxineiro (Menezes; Carrera-Fernandez, 2001).

12 No Brasil, essa faixa etária corresponde à População em Idade Ativa,

em uma redução das desigualdades entre os trabalhadores jovens e adultos em decorrência das perdas mais acentuadas desses últimos, uma vez que ganhando os jovens salários próximos ao salário mínimo, o único a acumular ganhos reais, acabaram perdendo menos do que os adultos. Esse achatamento do leque salarial, ao aproximar as remunerações dos adultos e jovens dificulta ainda mais o acesso destes últimos a um posto de trabalho, pois em um contexto de elevado desemprego as empresas passam a ter a opção de empregar um trabalhador mais experiente sem arcar com uma significativa elevação do custo, uma vez que os adultos são obrigados a aceitar empregos mal pagos e sem futuro passando a competir, diretamente, com aqueles que estão entrando no mercado de trabalho.

CONCLUSÕES

Quadro 6

Participação dos jovens e adultos na PIA, nos ocupados e nas principais posições do mercado de trabalho, Regiões Metropolitanas do Nordeste do Sudeste, 1995 - 2005

Região e Grupos de Idade	PIA	OCUPADOS	Posição na ocupação no trabalho principal					
			Total	Empregados			TD	Outras posições**
				Categoria de emprego*				
				ECC	FP	Outros		
1995								
NORDESTE								
18 a 29 anos	28,9	34,0	39,6	41,5	16,7	47,4	41,1	22,4
30 anos ou mais	48,1	58,2	55,3	57,4	83,2	37,3	45,3	67,0
SUDESTE								
18 a 29 anos	24,7	31,5	37,4	38,7	23,0	41,2	29,8	17,5
30 anos ou mais	55,5	63,0	56,8	57,5	76,9	41,3	63,1	78,6
2005								
NORDESTE								
18 a 29 anos	28,9	32,8	39,0	39,5	12,3	47,7	31,5	21,0
30 anos ou mais	53,3	63,6	58,3	60,1	87,7	44,5	64,1	73,8
SUDESTE								
18 a 29 anos	25,0	31,0	38,5	40,0	16,2	42,9	20,2	15,6
30 anos ou mais	59,3	66,1	58,6	58,9	83,6	48,6	77,2	81,2

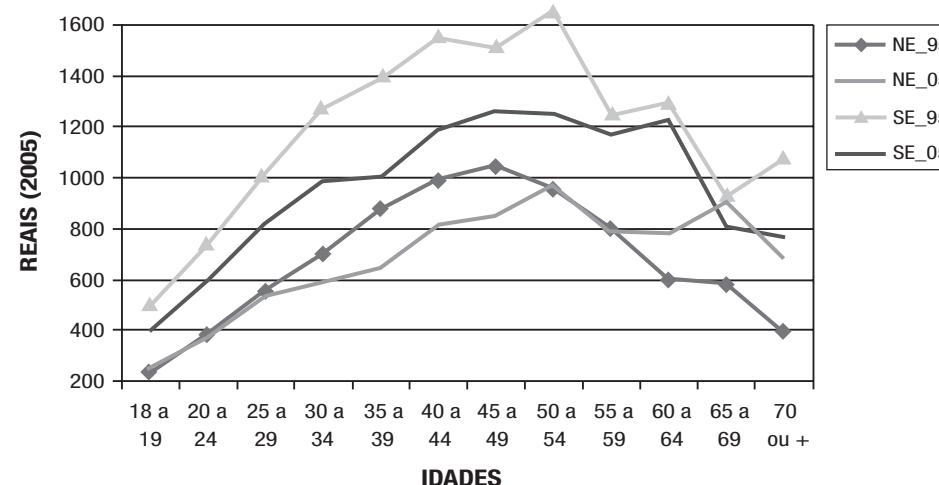
Fonte: IBGE/PNAD

* ECC - Empregados Com Carteira Assinada; FP - Funcionário Público; TD - Trabalhadores Domésticos

** Outras Posições: Contra própria, Empregadores, Não remunerados e Trabalhadores na Subsistência

Gráfico 2

Rendimento médio real no trabalho principal por grupos de idade. Regiões Metropolitanas do Nordeste e do Sudeste. Brasil 1995-2005



O conjunto de indicadores analisados sobre a participação e as formas de inserção dos jovens nos mercados de trabalho metropolitanos evidencia a complexidade da relação jovem x trabalho no atual contexto. Uma complexidade que não pode ser apreendida da perspectiva que se restringe à dicotomia inclusão x exclusão, nem por abordagens centradas, exclusivamente, nas características dos próprios jovens, seja para ressaltar os seus déficits (de escolaridade, de socialização, de experiência, de iniciativa, de auto-estima, etc.), seja para eleger algum dos seus atributos como fonte das dificuldades e barreiras por eles encontradas na busca por um posto de trabalho e nas suas trajetórias ocupacionais.

Ainda que os aspectos tratados nessas abordagens sejam relevantes e não devam ser, portanto, ignorados, resta evidente que a compreensão da relação jovem/trabalho não pode ser alcançada fora de uma abordagem de cunho estrutural, que tome como parâmetro o caráter das transformações em curso no capitalismo, o papel e o lugar do trabalho na acumulação de capital, o perfil da força de trabalho necessária aos processos produtivos e as novas configurações assumidas pela relação capital x trabalho.

No caso brasileiro, isso implica considerar, portanto, como o novo modelo de acumulação inaugurado na década de 90 redefine as possibilidades e o padrão de desenvolvimento do país e os reflexos dessas transformações sobre a demanda de força de trabalho

das empresas, sobre a estrutura ocupacional e, conseqüentemente, sobre as oportunidades de trabalho disponíveis para cada um dos diversos segmentos juvenis. Só assim será possível compreender que o elevadíssimo desemprego que está vitimando os jovens de hoje não encontra sua origem nos déficits que eles portam, mas na incapacidade da economia brasileira para criar “lugares” (Castel, 1998) suficientes para reduzir as taxas de desemprego e, ainda, incorporar os numerosos contingentes de trabalhadores que chegam todos os anos ao mercado de trabalho.

Por fim, além dessas considerações, cabe contestar aquelas abordagens e políticas que usam de um problema real - o desemprego juvenil - que atinge desigual e diferentemente os vários segmentos sociais, para legitimar políticas que não visam nem conseguem solucioná-lo, como é o caso do discurso que defende (e das ações que implementam) a flexibilização das relações de trabalho, isto é, a precarização dos vínculos e dos postos de trabalho através da retirada de direitos e da redução de salários. Essas ações visam, na verdade, a completa re-configuração das relações de trabalho no País e a escolha dos jovens como público alvo preferencial dessas políticas decorre da sua maior vulnerabilidade e menor capacidade de resistência ao ataque aos direitos do trabalho. Nesse sentido, a precariedade que marca o trabalho juvenil como que antecipa e explicita, de forma mais plena, as características mais marcantes e estruturais do novo mercado de trabalho que emerge da reestruturação do capitalismo (Meszaros, 2006).

REFERÊNCIAS

- Arrighi, Giovanni 1997. *A ilusão do desenvolvimento* (Petrópolis: Vozes).
- Borges, A. 2003 *Desestruturação do mercado de trabalho e vulnerabilidade social: a Região Metropolitana de Salvador na década de 90*. Tese de Doutorado, Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas - Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais. Salvador, UFBA.
- Borges, A. 2001 “A inserção dos jovens baianos no mercado de trabalho nos anos 90” in: *10 anos do estatuto da criança e do adolescente*. (Salvador: UNICEF/MOC).
- Borges, A; Castro, M.G. (org.) 2007 *Família, Gênero e Gerações: desafios para as políticas sociais*. (São Paulo: Ed. Paulinas).
- Camarano, A. A. (org.) 2006 *Transição para a vida adulta ou vida adulta em transição?* (Rio de Janeiro: IPEA).
- Castel, R. 1998 *As metamorfoses da questão social: uma crônica do*

salário. (Petrópolis, RJ: Vozes).

- Castro, M.G. e outros 2007 “Juventude, gênero, família e sexualidade. Combinando tradição e modernidade” in Borges, A; Castro, M.G. (org.) *Família, gênero e gerações: desafios para as políticas sociais* (São Paulo: Ed. Paulinas).
- Castro, M.G. 2002 “O que dizem as pesquisas da UNESCO sobre juventudes no Brasil: leituras singulares” in Novaes, R.R. e outros (org.) *Juventude, cultura e cidadania*, (Rio de Janeiro: ISER)
- Dedecca, C. S. 2006 *O trabalho no Brasil do início do século XXI*. (Campinas: IE/UNICAMP).
- Guimarães, N. A. 2005 “Trabalho: uma categoria chave no imaginário juvenil?” in Abramo, H. W.; Branco, P. P. M. (org.). *Retratos da juventude brasileira*. (São Paulo: Fundação Perseu Abramo).
- Kraychete, E; A Borges. 2007 “Mercado de trabalho e pobreza: discurso e evidências na trajetória brasileira recente” (Salvador: Caderno CRH) Nº 50
- Menezes, W; Carrera-Fernandez, J. 2001 “A estrutura do mercado de trabalho e da inatividade juvenil da cidade de Salvador”, (São Paulo: Pesquisa e Debate) Vol.12, Nº2.
- Meszaros, I. 2006 “Desemprego e precarização: um grande desafio para a esquerda”. In: Antunes, R. *Riqueza e miséria do trabalho no Brasil*. (São Paulo: Boitempo).
- Pochmann, M. 2006 Terceirização e diversificação nos regimes de contratação de mão-de-obra no Brasil. (Campinas: CESIT/IE/UNICAMP).
- Sassen, S. 1998 *As cidades na economia mundial*. (São Paulo: Studio Nobel).
- Silva, M.C e Borges, A. 2007 Mudanças recentes na regulação do trabalho juvenil no Brasil, UCSAL, Núcleo de Estudos do Trabalho, Salvador,
- Telles, Vera; Cabanes, Robert (orgs.). *Nas tramas da cidade: trajetórias urbanas e seus territórios*. São Paulo: Associação Editorial Humanitas, 2006. 442 p.
- Padilha, A; Borges, A. Juventude e mercado de trabalho no Brasil: considerações sobre a política federal de 2003 a 2007, UCSAL, Núcleo de Estudos do Trabalho, Salvador, 2007, 9 p.

MARÍA EUGENIA DE LA O*

CUATRO DÉCADAS DE ESTUDIO SOBRE EL TRABAJO DE LAS MUJERES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE MÉXICO

El trabajo de las mujeres en contextos globales ha sido un tema central en los estudios sobre zonas libres de exportación y procesos de internacionalización del trabajo en las últimas décadas. La frontera de México con Estados Unidos representa un espacio emblemático de dichos procesos debido a la presencia de numerosas plantas ensambladoras -conocidas como *maquiladoras*- desde fines de los años sesenta. Este hecho propició la masiva contratación de mujeres y la lenta conformación de un proletariado feminizado a lo largo del país; lo que mostró una fuerte asociación entre procesos de transnacionalización productiva y la participación remunerada de las mujeres.

Este fenómeno despertó interés entre antropólogos, historiadores, sociólogos y economistas, quienes buscaron comprender la presencia masiva de mujeres en las maquiladoras. Varias investigaciones sobre las condiciones de trabajo, la flexibilidad laboral, los modelos culturales de género, la movilidad transnacional del capital, las modificaciones del trabajo reproductivo de las mujeres y las

* Investigadora del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, recibe correspondencia en Av. España 1359, Colonia Moderna, Guadalajara, Jalisco, México.

formas de organización sindical, fueron algunos de los temas abordados sobre dicho fenómeno.

En el presente texto nos centramos en la compleja relación que existe entre las maquiladoras, el trabajo y las mujeres, la que permite mostrar la realidad laboral de éstas, y su necesidad de reconocimiento como seres sexuados en el mundo del trabajo. Para ello, se revisaron algunos de los principales materiales académicos e institucionales más difundidos en los últimos años en México. No obstante, uno de los principales retos en este estudio, fue la confluencia de otros estudios sobre la mujer en la maquiladora con las incipientes perspectivas de género, así como de diferentes disciplinas académicas con organizaciones no gubernamentales y activistas.

Lo que sigue en este trabajo son algunas breves reflexiones sobre la naturaleza y la construcción del significado del trabajo de la mujer en la industria maquiladora, utilizando algunos de los principales estudios realizados entre 1970 y 2000. En la primera parte se aborda brevemente las condiciones de surgimiento de la maquiladora en México y su impacto en el empleo femenino, lo que permite contextualizar el tema del artículo. En la segunda parte, se analizan las influencias teóricas en los estudios realizados en México sobre las mujeres en las maquiladoras, así como el ordenamiento de las dimensiones más importantes en el conjunto de los estudios revisados.

LAS MAQUILADORAS EN MÉXICO

Las maquiladoras surgieron en 1965 como parte de un proyecto alternativo de industrialización para las ciudades de la frontera mexicana con Estados Unidos, que se concretó legalmente en 1966 con el Programa de Industrialización Fronteriza¹, cuya función era proveer de empleo a cientos de trabajadores al finalizar el Programa de Braceros con Estados Unidos. Las primeras maquiladoras se establecieron bajo el sistema de Zona Libre y Franjas Fronterizas²

1 El Programa de Industrialización Fronteriza tuvo vigencia hasta 1970 y, al año siguiente, inició el Programa de la Franja Fronteriza y de Zonas Libres, con el objeto de favorecer actividades comerciales en la frontera norte de México. Para lo cual se crearon centros comerciales y se promocionó la industria local y el turismo, pero sobre todo, se apoyó a la industria maquiladora.

2 La zona libre cubría la totalidad de la península de Baja California y el extremo nor-occidental del estado de Sonora, en México. En tanto a la franja fronteriza se lo definió como el espacio delimitado por una línea de 20 kilómetros hacia el sur de Estados Unidos, solamente para el caso de la frontera

en las ciudades de Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros, Mexicali y Nogales, en las que regían programas de desarrollo industrial fronterizo y se gozaba de un régimen arancelario y fiscal especial.

El crecimiento de esta industria dependió en gran medida de los ciclos de la economía estadounidense, especialmente entre 1975 y 1976, cuando la recesión provocó la reducción de jornadas de trabajo, la suspensión temporal de trabajadores y el cierre definitivo de varias empresas en la frontera norte. No fue sino hasta 1983, cuando esta actividad logró reactivarse gracias a los ajustes a la ley de inversión extranjera y a una política centrada en la promoción del sector exportador en el país.

En sus primeros años estas fábricas se caracterizaron por el uso intensivo de la fuerza de trabajo en actividades de ensamble, atendiendo al esquema de ventajas comparativas en cuanto a la abundancia y bajo costo de la fuerza laboral, empleando especialmente a mujeres jóvenes. Sus vínculos productivos con empresas locales fueron escasos, con niveles tecnológicos atrasados y poca formación de los obreros (Carrillo y Hernández, 1985; Fernández-Kelly, 1983; Gambrill, 1981).

Para fines de los años ochenta, el gobierno mexicano amplió la gama de programas que permitían actividades exportadoras, diversificando las formas legales³ para la inversión transnacional. Además, se observó el uso de tecnologías de punta y procesos automatizados en algunas plantas asociadas con firmas líderes en el nivel mundial, aunque predominaron los procesos de ensamble intensivos en fuerza de trabajo; lo que abrió la posibilidad de recurrir a trabajadores en condiciones flexibles y en un contexto de alta desregulación laboral.

En este periodo se comenzó a observar la movilidad de las maquiladoras hacia diversas ciudades, debido a la modificación de los programas exportadores por parte del gobierno. Esto permitió que las plantas ensambladoras se ubicaran en casi cualquier parte del país, en donde hubiera ventajas competitivas salariales e infraestructura industrial que permitieran diversificar las estrategias corporativas de las transnacionales.

Algunas maquiladoras se establecieron en comunidades rurales relativamente pequeñas y aisladas en ciudades del noroeste,

de Ciudad Juárez, la distancia se amplió a 70 kilómetros en 1987 (Barajas, 1989).

3 Por ejemplo, el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones (Profiex), el Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (Pitex) y el Programa de Apoyo a Empresas Altamente Exportadoras (Altex).

norte y noreste de México, con la ventaja de contratar trabajadores locales exclusivos para estas empresas. Otras plantas se localizaron en ciudades medias y urbanas de esta misma región, aunque con infraestructura industrial y perfiles laborales diversos. La movilidad de las maquiladoras hacia el centro del país definió un segundo eje de actividades de ensamble en ciudades que se caracterizaron por el declive de sus actividades económicas centrales; como el cultivo de algodón o la extracción de recursos carboníferos, lo que permitió contar con grandes contingentes sin empleo de la población.

La expansión de estas fábricas hacia áreas no fronterizas propició patrones de especialización productiva en diversas ciudades, principalmente en actividades de confección y de electrónica, que aportaron la mayoría de los empleos de esta actividad en el nivel nacional, con 73% y 54.3% de los establecimientos respectivamente (INEGI, 1989).

La importancia de la maquila en el empleo regional creció en los años noventa, ante la perspectiva de vender su producción en el mercado doméstico y continuar bajo un esquema de mano de obra barata y estímulos fiscales de los gobiernos locales, lo que propició el desplazamiento de las maquiladoras hacia el centro-occidente y sur del país. Para enero de 2005 se calculaba que había más de 441.000 trabajadores de la maquila en ciudades no fronterizas, con predominio del empleo femenino en la industria de la confección y del vestido (INEGI, 2005).

LAS MUJERES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE MÉXICO

Cuando el programa maquilador se inició en la frontera norte de México, se ofreció empleo a mujeres jóvenes, pero hoy en día, los hombres representan un importante contingente laboral en esta actividad. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Geografía e Informática, en febrero de 2006 se había contratado a un total de personal de 1.176.155, del cual 424.660 eran obreros varones y 499.061 eran mujeres en la misma posición. Lo cual indica la progresiva des-feminización del empleo desde que las maquiladoras se instalaron en el país, si se considera que cambió la relación de 28 hombres contratados por cada 100 mujeres en 1975 a 86 varones por cada 100 mujeres en 2004.

Al respecto, se podría identificar por lo menos tres ciclos del empleo femenino en las maquiladoras. El primero, indica la propagación de empleos femeninos con bajas remuneraciones en la frontera norte durante los años setenta y los años ochenta. El segundo, corresponde a la des-feminización del empleo en la maquila, al observarse mayor dinamismo en la contratación de varones con

respecto a las mujeres en casi todo el país, en los años ochenta y los años noventa. El tercer ciclo muestra un proceso de re-feminización del trabajo en las maquiladoras del centro y sur de México. Se podría hablar de un cuarto ciclo, producto de la desaceleración económica de las maquiladoras en 2000, que significó la pérdida de puestos de trabajo para miles de mujeres. Entre 2000 y 2003 éstas perdieron 122 mil puestos de trabajo, que equivalió a 21.2% del empleo en el nivel obrero, en tanto los varones perdieron 82 mil plazas, que equivalió a 17.6% del empleo obrero de la maquila.

Cuadro 1

Índice de masculinidad en la Industria Maquiladora de Exportación, 1975-2005**

Año	Total Nacional*	Obreros		Índice Masculinidad	Variación porcentual anual		
		Hombres	Mujeres		Total Nacional	Obreros	
						Hombres	Mujeres
1975	67214	12575	45275	27.8:100	-	-	-
1980	119546	23140	78880	29.3:100	-	-	-
1985	211968	53832	120042	44.8:100	-	-	-
1990	446436	140919	219439	64.2:100	-	-	-
1995	648263	217557	314172	69.2:100	11.2	12.7	10.6
2000	1291232	468695	575706	81.4:100	12.9	14.8	12.1
2001	1198942	432340	524929	82.4:100	-7.1	-7.8	-9.0
2002	1071209	432340	524929	84.1:100	-10.7	-9.9	-11.8
2003	1062105	386293	453767	85.1:100	-0.8	-0.8	-2.0
2004	1115230	409274	476992	85.8:100	5	5.9	5.1
2005**	167239	423814	496842	85.3:100	4.7	3.6	4.2

Fuente: INEGI, Estadísticas Económicas, Industria Maquiladora de Exportación, agosto de 1997. INEGI www.inegi.gob.mx, octubre de 2004

*Incluye empleados y técnicos

**Cifras preliminares a partir del período julio de 2005

Si bien el empleo en las maquiladoras de México se ha transformando durante cuatro décadas, todo parece indicar que los cambios más desfavorables los han experimentado las mujeres. Cuando las ensambladoras iniciaron actividades en la frontera norte del país, las mujeres constituyeron la fuerza de trabajo requerida por los empleadores, lo que contribuyó a la formación de un mercado de trabajo feminizado. Con el paso del tiempo, se observó una mayor especialización productiva en las empresas en contextos de crisis económica, lo que abrió el mercado de trabajo de las maquilas a los varones, afectando la ocupación de las mujeres al reorientarlas a segmentos laborales de menor remuneración. Recientemente, la expansión de actividades maquiladoras en el interior del país se asoció con el resurgimiento

de patrones feminizados de trabajo en la maquila, aunque en nichos de menor oportunidad, como la confección.

Estos hechos dan como balance un largo proceso de segmentación ocupacional por género en las maquiladoras, en primer lugar, con respecto al tipo de oportunidades de trabajo para mujeres en comparación con los varones. Y, en segundo lugar, al tipo de garantías laborales al que se enfrentan, debido a los nuevos esquemas de contratación, los cuales propician vulnerabilidad ocupacional al incrementarse los trabajos temporales, inestables y con menores beneficios.

De ser los trabajos de la maquila los únicos disponibles para las economías deprimidas, significaría que este tipo de condiciones de trabajo podría extenderse al resto del mercado laboral en el país; lo cual muestra la necesidad de comprender lo que ocurre con los miembros más vulnerables de la fuerza de trabajo en las maquiladoras. Se podría afirmar que cada vez más los varones se colocan en un plano de competencia abierta frente a las mujeres por conseguir trabajos en la industria maquiladora. Aunque con resultados y oportunidades desiguales, debido a las condiciones estructurales que impone la maquiladora en cuanto a políticas de contratación local y al deterioro generalizado de las condiciones de trabajo en el país.

Cuadro 2
Ciclos de participación femenina y expansión territorial de la industria maquiladora

Regiones de expansión de la industria maquiladora	Ciclos de participación femenina			
	Primer ciclo (1966-1980)	Segundo ciclo (1980-1990)	Tercer ciclo (1990-2000)	Cuarto ciclo 2000-2004
Región pionera de la tradición maquiladora (Frontera norte)	Propagación de empleos femeninos	Lenta desfeminización	Rápida desfeminización	Desaceleración de la desfeminización
Región en expansión maquiladora (Frontera noreste y noroeste)		Lenta desfeminización	Rápida desfeminización	Aumenta diferencias entre estados con masculinización y con feminización
Región emergente maquiladora (norte, occidente, centro y península de Yucatán)			Nueva feminización del trabajo	

CUATRO DÉCADAS DE ESTUDIO SOBRE LAS MUJERES EN LA MAQUILADORA

El trabajo de la mujer en contextos de internacionalización productiva logró visibilidad en las economías subordinadas, lo que generó interés entre los académicos por conocer este fenómeno, especialmente mediante estudios comparativos en diferentes zonas francas del mundo. Uno de los supuestos con más peso fue la lenta conformación de una gran área de producción para la exportación, así como de un proletariado periférico feminizado en numerosos países como México. Bajo este enfoque, se buscó asociar con los procesos de internacionalización productiva con el trabajo de las mujeres en empresas transnacionales situadas en economías en desarrollo (Sassen, 1998), además de evaluar los costos sociales para las mujeres, con respecto a sus oportunidades de trabajo en empleos vulnerables y ofrecidos por empresas extranjeras orientadas a la exportación. Lo que mostró la necesidad de entender la relación entre los cambios económicos globales y la participación femenina.

Se puede identificar por lo menos tres ejes de análisis relevantes desde esta perspectiva (Sassen, 1998). El primero corresponde a estudios realizados en los años sesenta y setenta, sobre el impacto de las empresas extranjeras en países con producción doméstica y economía de subsistencia; denunciando la desarticulación de estos sistemas de economía tradicional frente al avance de la moderna empresa capitalista. En este contexto a las mujeres se le reconoce un doble rol: como encargadas de la subsistencia de la fuerza de trabajo y como mano de obra barata para estas empresas (Boserup, 1970; Deere, 1976).

Un segundo eje de estudios fue sobre los efectos de la internacionalización de la producción en países no industrializados en los años ochenta. Se analizaron los criterios de localización de estas empresas así como el tipo de trabajo que generaban, cuya base se encontraba en el trabajo femenino barato, favoreciendo un patrón de feminización del proletariado industrial en países pobres. Con este supuesto se realizaron numerosos estudios sobre empresas transnacionales de la confección y de la electrónica en varios países: se destacan los de Linda Lim (1980), Helen Safa (1981), Patricia Fernández-Kelly (1980) y Saskia Sassen (1993) entre otros. De esta forma, el trabajo de las mujeres jóvenes y pobres se convirtió en el centro paradigmático de la movilidad del capital transnacional y del significado del trabajo femenino.

En posteriores investigaciones se advirtió sobre la transferencia de habilidades y disposiciones femeninas reconocidas en el hogar hacia el trabajo en empresas multinacionales; con esta pers-

pectiva, la “docilidad y la destreza” femeninas se convirtieron en características necesarias para el trabajo “minucioso y repetitivo” del ensamble. Por el contrario, a los hombres se los reconoció como “no fiables” para el este tipo de trabajo, por lo que los estereotipos del trabajo según género se erigieron en el telón de fondo para explicar la presencia masiva de mujeres en industrias exportadoras del tercer mundo (Salzinger, 1997).

Finalmente, en un tercer eje de análisis se destaca el impacto del capitalismo global en las sociedades locales, al vincular el papel de las ciudades globales en la incorporación del trabajo de mujeres pobres e inmigrantes en actividades transnacionales. En esta perspectiva, los sujetos en cuestión normalizaron su presencia como parte del escenario global, al mismo tiempo que los trabajadores tradicionales de la gran industria comenzaron a des-estructurarse, dando paso a la formación de una clase inserta en ciudades globales, compuesta por grandes cantidades de mujeres, jóvenes e inmigrantes (Saskia Sassen, 2000).

El feminismo postestructuralista disintió sobre la formación de varias de las categorías en torno al género y al trabajo por su uso acrítico y ahistórico (Scott, 1988; Baron, 1991; Selzinger, 1997), planteando la necesidad de investigar la forma en que se establecen las características de género en el ámbito del trabajo mediante el análisis de narrativas populares, en las que se describe y despliega imágenes sobre el trabajo de las mujeres “explotables” (Selzinger, 1997).

También se destaca el enfoque del nuevo feminismo⁴, en el que se busca dimensionar los efectos culturales de la globalización en las tradiciones previas del trabajo femenino⁵. Algunos de los te-

4 Bajo esta perspectiva destaca la posición del feminismo posmoderno y su intento por integrar una crítica a la economía política y el propio posicionamiento del investigador frente a los sujetos de estudio. Un ejemplo es el texto de Ching Kwan Lee, *In Gender and the South China Miracle: Two Worlds of Factory Women*, Berkeley, University of California Press, 1998.

5 Un trabajo representativo es el de Aihwa Ong (1987), *Spirits of Resistance and Capitalist Discipline. Factory Women in Malaysia*, State University of New York Press, quien investigó la feminización de la industria transnacional y sus implicaciones en la lucha de los trabajadores de la periferia, afirmando que el medio local está constituido por actores sin experiencia de relaciones laborales en sectores de alta tecnología y que coexisten con sistemas culturales y valores nativos. Por lo que el significado del control del trabajo se extiende más allá del lugar de trabajo, hacia la vida comunitaria, con lo que la resistencia de los trabajadores se vincula más con aspectos de género, clase y cultura local y no sólo con los patrones de movilidad económica.

mas más relevantes versan sobre las mujeres inmigrantes y el cambio en los modelos de género, la formación de hogares en comunidades transnacionales, la conformación de unidades domésticas bajo procesos económicos globales, las nuevas representaciones de género en el trabajo y las recientes formas de solidaridad internacional. Pero, ¿cómo han sido abordadas estas temáticas para el caso de las mujeres en las maquiladoras en México?

MUJERES Y MAQUILADORAS EN LOS AÑOS SETENTA: “MUCHAS, BONITAS Y BARATAS”

Durante los años setenta y parte de los ochenta, la referencia para explicar el trabajo de las mujeres en las maquiladoras fue el fenómeno de la internacionalización de la producción. Algunas de las primeras investigaciones se basaron en el esquema de las ventajas comparativas al tratar de explicar el uso intensivo y extensivo de fuerza de trabajo femenina, caracterizada como “barata, abundante y sin experiencia laboral”, aparentemente encarnado por las mujeres de la frontera norte de México (Rosado, 1976; Escamilla y Vigorito, 1977, Gambrill, 1981; Carrillo y Hernández, 1985; Iglesias, 1985; Arenal, 1986; Lailson, 1988; Fernández Kelly, 1980 y 1983; Barajas y Rodríguez, 1992).

Esta discusión se dio en un contexto en el que las primeras maquiladoras de la frontera norte se relacionaron con estrategias gubernamentales de generación de empleos para inmigrantes mexicanos, debido a que con el término del Programa Bracero suscrito con Estados Unidos, se esperaba el retorno masivo de varones a esta región. Pero ocurrió el fenómeno inverso, es decir, las nuevas plazas generadas por las maquiladoras fueron ocupadas masivamente por mujeres; de esta forma, en varios estudios predominó la retórica sobre el valor del trabajo femenino y la importancia del patriarcado para comprender la presencia femenina en las maquiladoras.

En este periodo predominaron investigaciones que buscaban evaluar el tipo de trabajo que se ofrecía a las mujeres en las maquiladoras, enfocándose sobre las condiciones salariales y de trabajo, la calidad del empleo, la salud ocupacional y los primeros análisis sobre la sindicalización y la organización laboral, entre otros. Se recurrió principalmente a estudios de caso de sectores de la electrónica y de ciudades relevantes en la frontera norte (Murayama y Muñoz, 1979; Fernández-Kelly, 1980 y 1983; Gambrill, 1981; Carrillo y Hernández, 1982 y 1985; Hernández, 1988; Barrera, 1990; Denman, 1991; Barajas y Rodríguez, 1992).

Un enfoque relevante se refirió al patriarcado, entendido como la manifestación e institucionalización del dominio masculino sobre las mujeres y su extensión a las relaciones de trabajo y a

la sociedad en general. Sobre este supuesto se estudió la subordinación de las mujeres en las fábricas y se analizó la valoración de su trabajo, definido como descalificado frente a una mejor valoración del trabajo masculino (Tiano, 1990 y 1994). Al contrario, en otros estudios se planteó que la inserción de las mujeres al trabajo en la maquila favorecía su liberación de hogares patriarcales y le ofrecía nuevas oportunidades laborales. Mientras otros afirmaban que el trabajo en la maquila era una nueva forma de explotación en contextos de familias incapaces de vivir de un solo salario y en condiciones impuestas por una industrialización exportadora en la frontera; es decir, bajo un acelerado crecimiento urbano y con poblaciones migrantes presentes en la región, con el consabido encarecimiento de los servicios y de las condiciones de bienestar (Seligson y Williams; 1982; Catanzarite y Strober, 1989; Tanori, 1989; Nisonoff, 1999)⁶.

De alguna forma estos estudios permitieron debatir sobre los espacios público y privado, para distinguir las condiciones de vida y de trabajo de las mujeres en las maquiladoras. Se trató de un campo de interés sobre la asignación de espacios diferenciados, con una aparente ruptura de las mujeres con el hogar mediante el trabajo remunerado. Sin embargo, varios estudios de caso mostraron la complejidad de la asignación de los espacios público y privado para hombres y mujeres obreros en la frontera norte. Lo mismo ocurrió con el tema de la participación política bajo esta dicotomía, ya que durante los años setenta y los ochenta, varios movimientos sindicales en diferentes ciudades de la frontera norte de México se vincularon con movimientos de carácter urbano popular y partidista, en los que confluían la participación sindical, la lucha por derechos ciudadanos y el respeto por el voto, en los que las mujeres participaron activamente (Quintero, 1990; Barrera, 2000).

En varios de estos estudios se observó el interés por los testimonios de las trabajadoras, lo que permitió dar voz y presencia a las mujeres, propiciando un enfoque sobre sus mentalidades y revalorando la importancia del testimonio y la historia oral (Iglesias, 1985; Arenal, 1986; Hernández, 1988; Fernández-Kelly, 1993; Tiano,

⁶ En varios de estos estudios se aborda el vínculo entre la migración interna e internacional con la búsqueda de empleo de las mujeres en las maquiladoras. Se identifica a dos grupos: uno de trabajadoras que migraban del interior del país hacia la frontera norte en busca de empleo en la maquila; y otro, de trabajadoras que llevaban a cabo un proceso migratorio en dos etapas, es decir, primero hacia las maquiladoras de la frontera norte con el fin de acumular recursos para después migrar hacia el mercado laboral de Estados Unidos.

1990). Asimismo, estas investigaciones permitieron identificar temas de fondo, como el uso de estereotipos de género en el trabajo, la segregación ocupacional y los costos sociales para las mujeres en empresas transnacionales. Aunque una limitación sería en algunas de estas propuestas radicó en basar sus análisis casi exclusivamente en la condición de sexo, es decir, en enfocar la presencia femenina como el eje de análisis central sin otras articulaciones con la realidad social.

Se podría afirmar que los primeros estudios sobre las mujeres en las maquiladoras partieron de categorías tradicionales, bajo un principio de neutralidad para analizar su trabajo, lo que dio paso a considerarlas como trabajadoras de segunda clase y de bajo valor económico. Como consecuencia, se estudió a la mujer como sujeto económico débil y pasivo, y aún hoy en día se identifican numerosos estudios con leyendas sobre el trabajo barato y abundante de las mujeres de la frontera, o sobre sus manos finas y hábiles, lo que claramente refleja el pensamiento de los empleadores de la época; las mujeres en las maquiladoras son “muchas, bonitas y baratas”. De esta forma, la convergencia del discurso de los empresarios con los hallazgos relevados definió al trabajo femenino como descalificado, débil y marginal, como mano de obra temporal y parte del ejército industrial de reserva. Se podría decir que se trató de dos sentidos de un mismo fenómeno: el económico de la incorporación de la fuerza de trabajo y simbólico de la valorización de esta experiencia (Borderías, 2003:58).

LOS AÑOS OCHENTA: ENTRE LA DEFEMINIZACIÓN Y LA MASCULINIZACIÓN DEL TRABAJO

Durante esta década las investigaciones reflejaron el impacto de los procesos económicos y sociales presentes en México, como la crisis económica y la aplicación de políticas de ajuste. Este periodo se vio marcado por el proceso de devaluación de la moneda nacional, el rápido deterioro de los salarios reales, la implementación de programas de modernización, los recortes drásticos a los subsidios sociales, la privatización de empresas del Estado, y sobre todo, la promoción de políticas para la exportación.

Una de las consecuencias de esta etapa fue la expulsión de un gran número de trabajadores, lo que influyó en la reorientación de las actividades remuneradas para los hombres y las mujeres (Benerría; 1992). Por una parte, los sectores de empleadores tradicionales de fuerza de trabajo masculina, como la agricultura y la industria de la transformación, manifestaron su incapacidad de generar nuevas ocupaciones, en tanto el ritmo de incorporación de las mujeres au-

mentó (Rendón, 1993). De esta forma, se observó la terciarización de la economía y el incremento de actividades en pequeña escala y por cuenta propia en el comercio y los servicios. Estos trabajos fueron desempeñados básicamente por hombres, por lo que algunos autores plantearon la “masculinización del comercio y los servicios”, principalmente en la Ciudad de México y Guadalajara (Rendón, 1993).

De manera paralela, en las principales ciudades de la frontera norte de México, la industria maquiladora se convirtió en una de las principales generadoras de empleo para los varones, a raíz de la disminución de oportunidades de trabajo para éstos, tanto en la industria nacional como en empleos medianamente remunerados de otros sectores. En este contexto, adquirió importancia el tema de la división sexual del trabajo en sus aspectos demográficos, a través del estudio de las determinantes de la participación laboral, la inserción en el trabajo remunerado extradoméstico y los aportes a la unidad familiar.

El impacto de la modernización en el reparto del trabajo fue otro tema recurrente. Especialmente sobre la incorporación de varones a las maquiladoras, lo que dio pie a las primeras interpretaciones sobre la “masculinización” de la fuerza de trabajo en este sector⁷ (Catzarite y Strober, 1989). En estudios posteriores se reconoció que la recomposición del empleo femenino también estaba influenciada por los cambios tecnológicos y de organización del trabajo en las industrias maquiladoras. Esto propició la creación de nuevos perfiles laborales, orientados hacia actividades masculinas, como ocurrió en las autopartes y la electrónica (Barajas y Rodríguez, 1992; Carrillo, 1994).

Así, a fines de la década del ochenta, la contratación de varones en puestos técnicos, de almacenamiento, reparaciones y actividades de operación, se habían incrementado. Por primera vez, las mujeres habían dejado de ser la mano de obra predominante en las maquiladoras, aunque continuaron ocupando masivamente los puestos de operadoras en las líneas de producción, reavivando el contenido de género para las oportunidades de trabajo (Salzinger, 1992; De la O, 1995 y 1997).

⁷ Otra explicación que se dio a la caída precipitada de las tasas de participación femenina en las ciudades fronterizas a partir de 1985, fue que en éstas se perdió la capacidad de absorción de mano de obra femenina, a la par que el mercado de trabajo se vio afectado por la crisis de 1982 impactando al empleo masculino, por lo que ahora los hombres compiten por los trabajos ofrecidos por las maquilas (Cruz, 1993).

En estudios posteriores se propuso ampliar la comprensión de la dinámica del empleo femenino en las maquiladoras a partir de las condiciones impuestas por el estilo de desarrollo económico en cada región, las opciones de empleo predominantes en el mercado de trabajo, los perfiles sociodemográficos y las características de alta inestabilidad predominantes en las maquiladoras. De esta forma, se concluyó a principios de los años noventa, que los hombres en la maquila eran relativamente más jóvenes que las mujeres y que estas fábricas presentaban una débil capacidad para ofrecer trabajos estables y de larga duración, lo que afectó tanto a hombres como a mujeres; no obstante, los hombres tendían a buscar mejores oportunidades de empleo. Y, por último, que el ciclo de vida en ambos sexos tenía un efecto diferente sobre los patrones de inserción y participación laboral en esta industria (Canales, 1996; Salles y Rubalcava, 2002). Tales propuestas permitieron ampliar el debate sobre la masculinización y la desfeminización de la fuerza de trabajo en las maquiladoras.

Menos frecuentes fueron los estudios sobre la ausencia de servicios sociales por parte de las empresas y el Estado ante el déficit de asistencia a la salud, guarderías, vivienda y servicios en las ciudades fronterizas. Estos recursos eran desarrollados mayoritariamente por mujeres a través de medios informales y de redes familiares (Valdez-Villalba, 1986; Kim, 1998 y 2001; Kopinak, 1996). Estos estudios mostraron la importancia de la movilización por la subsistencia y, que los espacios de consumo, las redes de relación, el barrio y la ciudad, son territorios en donde las mujeres han ejercido prácticas y modos de intervención propios, en contextos sociales y culturales que definen la actividad femenina (Barrera, 1990).

De alguna manera, estos hallazgos permitieron abordar el debate sobre lo público y lo privado, la reproducción y la producción, como esferas que se dificulta analizar separadamente de las prácticas del trabajo doméstico y del trabajo asalariado, lo que llevó a reconocer la doble presencia de la mujer en este tipo de sociedades.

Se podría afirmar que en los años ochenta y, a raíz de la consolidación de la industria maquiladora en el país, el trabajo femenino adquirió mayor complejidad develando la importancia de los procesos económicos y sociales del contexto mexicano. De esta forma, el tema de las relaciones entre clase, sexo y patriarcado para explicar la opresión del trabajo de las mujeres de la maquila, convivió con los recientes aportes sobre la desfeminización del trabajo. La paradoja en estos estudios fue continuar considerando al trabajo de las mujeres como secundario y ejercido por un sujeto

débil y pasivo, a pesar de su visibilidad, capacidad de agencia e importancia por más de dos décadas en las maquiladoras instaladas en el país.

Los temas sobre la participación de la mujer en el mercado de trabajo de la maquila, las estrategias laborales de los sujetos en la crisis y la rotación del trabajo fueron temas abordados por sociólogos, antropólogos y demógrafos durante este periodo; de tal forma que en el discurso académico de los años ochenta, se enfatizó más la condición de las mujeres en las maquiladoras, y menos su relación con otros sujetos sociales en el ámbito político y social.

LOS AÑOS NOVENTA Y EL NUEVO MILENIO: ENTRE LA FLEXIBILIDAD, EL GÉNERO Y LA GLOBALIZACIÓN

Durante este periodo los planteamientos sobre la globalización y la flexibilidad laboral cambiaron la forma de comprender el trabajo y la experiencia de mujeres y hombres en el mercado de trabajo de la maquila. En este contexto, a partir de estudios de caso en fábricas ensambladoras, se logró identificar modificaciones en los sistemas de organización del trabajo, en el reclutamiento de mano de obra y en el reparto de las tareas, las que no eran ajenas al sexo. Es decir, que los recursos de la flexibilización y de las nuevas formas de contratación, como el tiempo parcial, dependían de la posibilidad de contratar mujeres.

A partir de este supuesto se llevaron a cabo estudios de caso en diferentes ciudades de la frontera y, en aquellas regiones en donde se habían asentado industria maquiladoras en el país, encontrando evidencias de nuevos horarios de trabajo, jornadas más flexibles y formas de remuneración asociadas con la productividad; aunque operando bajo una clara segmentación de género en los puestos de trabajo y en las oportunidades de movilidad ascendente (Salzinger, 1992; Carrillo, 1994; De la O, 1995 y 1997; Zúñiga, 1999; Castilla; 2004).

El trabajo de las mujeres en contextos de modernización productiva y de flexibilidad laboral develó la complejidad que encierra la definición de las “competencias” o “calificaciones” femeninas, si se razona sobre ellas, desde el punto de vista de los valores y la cultura. Lo que marca enormes diferencias con las perspectivas sobre la segregación sexual del trabajo, la feminización y la jerarquización de las ocupaciones por categorías, ya que bajo dichos criterios el trabajo de la mujer se define como no cualificado. De aquí la importancia de reconocer los valores y la cultura en la definición del trabajo femenino en las maquiladoras.

Por ejemplo, se ha podido observar que en las formas de inserción laboral de la maquila prevalecen valores diferentes entre hombres y mujeres en el momento de decidir su ingreso al mercado de trabajo. Los elementos que valoran las mujeres se refieren a las condiciones de trabajo, la estabilidad laboral, la cooperación, el ambiente y el acceso a servicios sociales, lo cual ayuda a entender la buena recepción de las “nuevas formas de organización” en estas fábricas y la apropiación del discurso gerencial sobre “la fábrica como una familia”.

Otro fenómeno que ha quedado al descubierto es la dificultad que expresan los varones para inscribirse en puestos de trabajo reconocidos como femeninos, ligados a exigencias de destreza, resistencia y cultura del trabajo femeninas. En los medios laborales de la maquila, la presencia masculina ha llevado al cambio de su especificidad y diferencia sexual asignada, lo que ha significado que dichos trabajos se encuentren en una vía de redefinición para la integración de varones. No obstante, los estudios sobre la masculinidad en las maquiladoras aún no constituyen un área de atención para muchos estudiosos, a pesar del incremento de la participación masculina en esta industria y de los importantes hallazgos en estudios anteriores.

El conjunto de estas evidencias motivó que algunas investigadoras, principalmente estadounidenses, indagaran sobre el significado social del género en los espacios productivos de las maquiladoras. En esta literatura se buscó vincular a la globalización económica con la comprensión feminista mediante la identificación de varios tipos de exclusión de la mujer y su comprensión en el nivel cultural de la feminidad, la masculinidad y la sexualidad, con el fin de explicar cómo la imagen de la feminidad opera en el lugar de trabajo y hace posible la construcción de un rol de género en el contexto de la globalización junto a la creciente incorporación de varones a la industria maquiladora (Salzinger, 1992, 1997 y 2001; Wright, 2001 y 2004).

En este sentido Salzinger (1997) encontró en sus estudios sobre las maquiladoras de Ciudad Juárez, que la mayoría de los trabajadores en la línea eran mujeres, mientras los hombres estaban segregados físicamente a actividades de empaque o reparación. Y, que las prácticas de control del trabajo estaban basadas en una alta visibilidad de las trabajadoras más que los varones, por lo que la autoridad del supervisor permitía definir las actividades masculinas y sexualizar las femeninas.

En este sentido, el cuerpo se torna un espacio clave para comprender al género en la globalización, en donde el discurso de la

feminidad en el trabajo conforma el género, el trabajo disciplinado y el control mismo, que puede ser evadido a través de la manipulación de lo masculino, y así evitar sanciones o lograr mejoras, sin olvidar la importancia de la variedad social de los contextos, con relación a las representaciones de género, es decir, cómo éstas son vividas, descritas e imaginadas en lo discursivo y en lo cotidiano por los actores.

Por su parte, Melissa Wright⁸ (2001) se enfocó en los supervisores masculinos como opuestos a las mujeres en la industria maquiladora. Y examinó cómo éstos reconocen la intimidad y la corporeidad de las mujeres para realizar sus trabajos. El resultado fue la construcción de una clase de tercer cuerpo, sin el cual no podría operar el mundo laboral de la nueva flexibilidad. En su estudio sobre maquiladoras en Ciudad Juárez observó una mezcla de supervisión fordista combinada con métodos flexibles, en donde predomina fuerza de trabajo femenina en las actividades de ensamble. Esta fuerza de trabajo era considerada como descalificada y respondía a representaciones de las diferencias de género, como diferencias entre trabajadores flexibles e inflexibles. Este es un punto crítico para el proceso de integración de las mujeres a las nuevas condiciones productivas en las maquiladoras, ya que la imagen que evoca es la de un trabajador masculino para la nueva flexibilidad. Paradójicamente, la supervisión flexible sólo ocupa lugar mediante la demostración de la habilidad y la calificación de las operadoras supervisadas. Así, las mujeres representan el cuerpo a través del cual se materializa la flexibilidad.

En suma, se podría afirmar que en los años noventa persistió la ambigüedad en el uso de los conceptos “sexo” y “género”, ya que varias investigaciones con una perspectiva de género, se parecían a los anteriores estudios sobre la mujer. Hoy en día persisten los intentos por transitar de los estudios sobre la mujer a estudios de género en la maquila.

Empiezan a despuntar algunas investigaciones sobre el papel de los sindicatos masculinizados con bases de apoyo ampliamente femeninas y sobre las políticas informales de exclusión de éstas en determinados cargos y actividades. Además de análisis sobre los vínculos entre el Estado, el sindicalismo corporativo, las organiza-

⁸ La autora inscribe su estudio entre la oposición teórica marxista y el feminismo postestructuralista, ya que ofrecen luces sobre la dinámica subjetiva de la espacialidad del capital. Frente al discurso de un capitalismo de jefes y trabajadores alrededor del mundo, esto dista de ser un proceso homogéneo, ya que en cada espacialidad se reconoce identidades sexuales, de raza y generación, que media en el sistema binario de categorías trabajo y capital.

ciones civiles no gubernamentales y de carácter transnacional, formando parte de un proceso de transición y de lucha por el reconocimiento de los derechos sociales y económicos de las trabajadoras como ciudadanas (Sánchez, 1995 y 2000, Fleck, 2001; Covarrubias, et. al. 2004; Juárez, 2005)

Finalmente, a raíz de la expansión de las maquiladoras hacia el centro y sur del país, algunos investigadores incorporaron a sus estudios la categoría de etnia, ya sea por efectos de la migración laboral indígena o por la localización de las nuevas maquiladoras en zonas tradicionales indígenas como son los casos de Puebla y Yucatán; así como el tema de la pobreza y la exclusión por género en algunas ciudades del norte y sur de México (Aguilar, 1995; Peña 1994; Reygadas, 2001; Salles y Rubalcava, 2002; Castilla, 2004; Juárez, 2005).

CONCLUSIONES

En el conjunto de trabajos reseñados se pudo identificar que el trabajo las mujeres en las maquiladoras inicialmente se analizó bajo la influencia del paradigma marxista, lo que propició investigaciones bajo el supuesto de que el trabajo femenino era marginal y descalificado, de ahí que predominara la imagen de las obreras como “muchas, bonitas y baratas”.

En los años ochenta, la presencia masiva de las mujeres en la actividad económica develó la centralidad del trabajo asalariado de las mujeres en el sistema económico, aunque la tendencia de incorporación de varones a la maquila abrió el tema sobre la “masculinización y la desfeminización” del trabajo. En los años noventa, a la luz de los planteamientos sobre la globalización y la flexibilidad, cambió la forma de comprender el trabajo y la experiencia de mujeres y hombres en el mercado laboral. No obstante, la imagen del trabajo femenino como secundario y descalificado continuó, aludiendo a la segmentación del mercado de trabajo y a las teorías del mercado dual; de acuerdo con estas teorías el carácter secundario de las mujeres se debió a su propio papel en la reproducción social, en donde las diferencias creadas son aprovechadas por el mercado. En este sentido, la preferencia de los empresarios por la contratación de mujeres iba más allá del ahorro salarial, demostrando el reconocimiento de las cualificaciones efectivas de las mujeres, aunque estas fueran informales o no escolarizadas, lo cual indicaba la necesidad de superar la visión de subordinación del trabajo femenino por el reconocimiento de las competencias y cualificaciones reales, además de la influencia de los factores culturales en la definición del trabajo femenino (Kergoat, 1978).

De igual forma, la proletarización y la feminización del trabajo es consecuencia del cambio en las características laborales de las últimas décadas y no la causa de esta condición para las mujeres. Por ejemplo, la entrada de las mujeres en este sector posibilitó la promoción y no la proletarización de los hombres, ¿porqué para el caso de las mujeres se considera lo contrario? Resulta así necesario pasar de una percepción negativa y marginal sobre el trabajo femenino al reconocimiento de su mentalidad en los procesos económicos globales.

Lo que muestran estos estudios a lo largo de casi cuarenta años de presencia femenina en las maquiladoras, es que la mujer se incorpora a los diferentes sectores laborales sin la cancelación de la diferencia sexual, por lo que su participación se reduce al manejo de estereotipos sobre su trabajo (Borderías, 2003). De aquí el giro de imágenes usado por los empleadores de la maquila al referirse a las mujeres en los primeros años de esta actividad como “abundantes, jóvenes y baratas” y, hoy en día, como “escasas, viejas y caras”.

El conjunto de estos estudios posibilitó ir más allá de los ejes de la opresión y de la discriminación, permitiendo reconocer el cambio de las relaciones entre hombres y mujeres en el trabajo y la vida familiar a lo largo de casi cuarenta años. Para finalizar, es necesario mencionar que en este breve recorrido se pudo identificar disciplinas con mayor presencia en el estudio de las mujeres en la maquila como son la antropología, la sociología y la demografía. En otras disciplinas, las contribuciones al debate de género no son tan claras, aunque sus aportes fueran pioneros en el estudio del fenómeno maquilador en México, tal y como ha pasado con la perspectiva de la economía industrial.

El tránsito de los estudios de la mujer hacia los estudios de género en este campo de análisis en particular, aún es incipiente, al predominar perspectivas sobre la mujer como sujeto unívoco de examen. Especialmente en el campo laboral, es necesario superar la universalidad del concepto de hombre y las definiciones neutras sobre los sujetos en el trabajo. La consideración de las mujeres como un sujeto multidimensional bajo distintas determinaciones y alteridades aún está en construcción, aunque la introducción de temas relacionados con el poder, la autonomía, la sexualidad y la participación política abren importantes ejes de análisis para una perspectiva diferente.

Lo que también caracteriza a las investigaciones reseñadas es el predominio de estudios de caso y la confluencia de enfoques académicos con iniciativas de acción político-social de diferentes organizaciones no gubernamentales. Además de la convergencia de

estudios mexicanos y estadounidenses, se podría permitir la comparación y la complementariedad de los hallazgos de investigación, aunque aún sea necesario articular la experiencia de investigación de ambos países, ya que algunos estudios mexicanos sobre la mujer en la maquila se encuentran arraigados en los aspectos particulares de su propia localidad y su posición con respecto a los Estados Unidos y otros países.

Resaltan también las recientes estrategias de institucionalización de políticas de género del Estado, proponiendo una integración transversal de género en el empleo de las maquiladoras, pero sin lograr superar las condiciones de subordinación y desigualdad de la población.

BIBLIOGRAFÍA

- Aihwa, Ong 1987 *Spirits of Resistance and Capitalist Discipline. Factory Women in Malaysia* (New York: State University of New York).
- Aguilar, Mirna Rubí 1995 “El trabajo de la mujer rural en las maquiladoras de Yucatán: identidad femenina y modernidad”, Universidad Autónoma de Yucatán, Mérida, mimeo.
- Arenal, Sandra 1986 *Sangre joven: las maquiladoras por dentro* (México: Nuestro Tiempo).
- Barajas, Rosío 1989 “La industria maquiladora mexicana en los sectores electrónicos y de autopartes” en González-Aréchiga, Bernardo (comp.) *La industria maquiladora mexicana en los sectores electrónico y de autopartes* (México: Fundación Friedrich Ebert y El Colegio de la Frontera Norte).
- Barajas, Rocío y Rodríguez, Carmen 1992 *Mujer y trabajo en la industria maquiladora de exportación* (México: Fundación Friedrich Ebert).
- Barrera Bassols, Delia 1990 *Condiciones de trabajo en las maquiladoras en Ciudad Juárez: el punto de vista obrero* (México: Instituto Nacional de Antropología e Historia).
- Barrera Bassols, Delia (comp.) 2000 *Mujeres, ciudadanía y poder* (México: El Colegio de México y Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer).
- Barón, Ava 1991 “Gender and Labor History: Learning from the Past, Looking to the Future” en Baron, Ava (ed.) *Work Engendered: Toward a New History of American Labor* (Ithaca, New York: Cornell University Press).
- Benería, Lourdes 1992 “The Mexican Debt Crisis: Restructuring the Economy and the Household” en Benería, Lourdes y

- Feldman, Shelley (eds.) *Unequal Burden: Economic Crises, Persistent Poverty, and Women's Work* (Boulder, Colorado: Westview).
- Borderías, Cristina 2003 "La feminización de los estudios sobre el trabajo de las mujeres: España en el contexto internacional (1969-2002)" en *Sociología del Trabajo* (Madrid) Vol. 48, No 57.
- Boserup, E. 1970 *Women's Role in Economic Development* (New York: St. Martin's Press).
- Canales, Alejandro 1996 "Mujer y trabajo en la frontera norte" en *Revista Estudios Sociales* (Hermosillo) Vol. 6 No. 11.
- Carrillo, Jorge 1994 "Mujeres en la industria maquiladora de autopartes" en Salles, Vania y McPhail, Elsie (comps.) *Nuevos textos y renovados pretextos* (México: Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer, El Colegio de México).
- Carrillo Jorge y Hernández, Alberto 1982 "Sindicatos y control obrero en las plantas maquiladoras fronterizas" en (México Distrito Federal) *Investigación Económica* No. 161.
- Carrillo Jorge y Hernández, Alberto 1985 *Mujeres fronterizas en la industria maquiladora* (México: Secretaría de Educación Pública/Centro de Estudios Fronterizos).
- Castilla Ramos, Beatriz 2004 *Mujeres mayas en la robótica y líderes de la comunidad: tejiendo la modernidad* (México: Universidad de Yucatán-Gobierno del Estado de Yucatán).
- Catanzarite, Lisa M. y Mayra H. Strober 1989 "Gender Recomposition of the Maquiladora Workforce in Ciudad Juárez", Ponencia presentada en American Sociological Association, (ASA), 20 de agosto.
- Covarrubias, Alejandro (comp.) 2004 *Las mujeres en la maquila, trabajo, instituciones de apoyo y organización sindical* (México: El Colegio de Sonora).
- Cruz, Rodolfo 1993 "Algunos factores asociados a la participación femenina en los mercados de trabajo: ciudades de la frontera norte y áreas metropolitanas de México", El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, mimeo.
- Deere, Carmen 1976 "Rural Women's Subsistence Production in the Capitalist Periphery" en *Review of Radical Political Economy* (Cornell University) Vol. 8, No. 9.
- De la O, María Eugenia 1995 "Maquila, mujer y cambios productivos: estudio de caso en la industria maquiladora de Ciudad Juárez" en González Montes, Soledad y Woo, Ofelia (eds.) *Mujeres, migración y maquila en la frontera norte* (México: Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer y El Colegio de México).
- De la O, María Eugenia 1997 "Y por eso se llaman maquilas. La configuración de las relaciones laborales en la modernización: cuatro estudios de plantas electrónicas en Ciudad Juárez, Chihuahua", Tesis de Doctorado, El Colegio de México, México.
- Denman, Catalina 1991 *Las repercusiones de la industria maquiladora de exportación en la salud. El peso al nacer de obreras en Nogales* (México: El Colegio de Sonora).
- Escamilla, Norma y Vigorito, María Antonieta 1977 "Consideraciones sociológicas del trabajo femenino en las maquiladoras fronterizas", Tesis de Doctorado, Universidad Autónoma de Baja California, Mexicali.
- Fernández-Kelly, Patricia 1980 "Chavalas de la Maquiladora: A Study of the Female Labor Force in Ciudad Juárez's Offshore Production plants", Tesis de Doctorado, Rutgers University, Estados Unidos.
- Fernández-Kelly, Patricia 1983 *For we are sold, I and my people: women and industry in Mexico's frontier* (Albany: New York Press).
- Fernández-Kelly, Patricia 1993 "Labor force recomposition and industrial restructuring in electronics: implications for free trade" en *Consortium* (New York) No. 64.
- Fleck, Susan 2001 "A Gender Perspective on Maquila Employment and Wages in Mexico" en Katz, Elizabeth G. y Correira, Maria C. (eds.) *The Economics of Gender in Mexico: Work, Family, State, and Market* (Washington, D.C.: The World Bank).
- Gambrill, Mónica Claire 1981 *La fuerza de trabajo en las maquiladoras: resultados de una encuesta y algunas hipótesis interpretativas* (México: CEESTEM).
- Haraway, Donna 1985 "A Manifiesto for Cyborgs: Science, Technology, and Socialist Feminism in the 1980's" en *Socialist Review* (Londres) No. 15, marzo-abril.
- Hernández Abad, Beatriz 1988 "Las que estamos en la línea. Estudio de caso de una maquiladora en Reynosa", Universidad Autónoma de Tamaulipas, Reynosa, mimeo.
- Iglesias, Norma 1985 *La flor más bella de la maquiladora* Tijuana: Centro de Estudios del Norte de México/Secretaría de Educación Pública).
- INEGI 1989 *Estadísticas de la industria maquiladora de exportación 1978-1988* (México: Instituto Nacional de Geografía e Informática).

- INEGI 1997 *Industria maquiladora de exportación. Estadísticas económicas* (México: Instituto Nacional de Geografía e Informática).
- INEGI 2005 *Industria maquiladora de exportación. Estadísticas económicas* (México: Instituto Nacional de Geografía e Informática).
- INEGI, 2007 Banco de Información Económica en <www.inegi.gob.mx>
- Juárez, Huberto 2005 *Allá...donde viven los más pobres: cadenas globales-regiones productoras. La industria maquiladora del vestido* (México: Universidad de Guadalajara y Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo).
- Kopinak, Kathry 1996 *Desert capitalism: maquiladoras in North America's western industrial corridor* (Tucson: University of Arizona Press).
- Lailson, Silvia 1988 El impacto de la modernización en la mano de obra femenina: la mecanización en dos empresas productivas en Gabayet, Luisa (ed.) *Mujeres y sociedad: salario, hogar y acción social en el occidente de México* (Guadalajara: CIESAS y El Colegio de Jalisco).
- Lee, Ching Kwan 1998 *Gender and the South China Miracle: Two Worlds of Factory Women* (Berkeley, University of California Press).
- Lim, Linda 1980 *Women Workers in Multinational Corporations: The Case of the Electronics Industry in Malaysia and Singapore* (Michigan: Michigan Feminist Studies).
- Morales, Josefina, de Fuentes, Ana García y Pérez, Susana 2002 "Las maquiladoras de Yucatán" en de la O, María Eugenia y Quintero, Cirila (eds.) *Globalización, Trabajo y Maquilas: las nuevas y viejas fronteras en México* (México: Fundación F. Ebert, AFL-CIO, CIESAS).
- Murayama, María Guadalupe y Muñoz, María Elena 1979 "de la mano de obra femenina en la industria maquiladora de exportación" en *Cuadernos Agrarios* (México, Distrito Federal) No. 9.
- Nisonoff, Laurie 1999 "Men, Women, and the Global Assembly Line" en <<http://wscenter.hampshire.edu/ford/nisonoff.html>> acceso 2 de marzo de 2007.
- Ong, Aihwa 1987 *Spirits of Resistance and Capitalist Discipline: Factory Women in Malaysia* (New York: State University of New York Press).
- Pedrero, Mercedes, Teresa Rendón y Antonieta Barrón 1997 *Segregación ocupacional por género en México* (Cuernavaca: Universidad Nacional Autónoma de México/Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias).
- Peña Saint Martín, Florencia 1994 *Discriminación laboral femenina en la industria del vestido en Mérida, Yucatán* (México: Escuela Nacional de Antropología e Historia).
- Quintero, Cirila 2002 "La maquila en Matamoros: cambios y continuidades" en de la O, María Eugenia y Quintero, Cirila (eds.) *Globalización, trabajo y maquilas: las nuevas y viejas fronteras en México* (Mexico: Fundación Friedrich Ebert Stiftung/AFL-CIO/CIESAS).
- Quintero Ramírez, Cirila 1990 *La sindicalización en las maquiladoras Tijuaneñas, 1970-1988* (México: CONACULTA).
- Rendón, Teresa 1993 "El trabajo femenino en México: tendencias y cambios recientes" en *El Cotidiano* (México Distrito Federal) No. 53, marzo- abril.
- Rosado Matos, Margarita 1976 "La condición de las obreras en las maquiladoras en la frontera norte", Tesis de licenciatura, El Colegio de México, México.
- Reygadas, Luis 2001 "Mercado y sociedad civil en la fábrica: culturas de trabajo en maquiladoras de México y Guatemala", Tesis de Doctorado, Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Safa, Helen 1981 "Sunway Shops and Female Employment: The Search for Cheap Labor" en *Signs* (Chicago) Vol. 7, No. 2
- Salles, Vania y Rubalcava, Rosa María 2002 *Hogares pobres con mujeres trabajadoras y percepciones femeninas* (México: El Colegio de México).
- Salzinger, Leslie 1992 *Gender under Production: The Constitution and Consequences of Familiness and Maleness in Mexico's maquiladoras* (Universidad de Berkeley).
- Salzinger, Leslie 1997 "From High Heels to Swathed Bodies: Gender Meaning under Production in Mexico's Export-Processing Industry" en *Feminist Studies* (New York) Vol. 23, No. 3.
- Salzinger, Leslie 2001 "Making Fantasies Real: Producing Women and Men on the Maquila Shop Floor" en *NACLA Report on the Americas* (New York) Vol. 34, No. 5.
- Sánchez, Sergio Guadalupe 1995 "Obreras, funcionarias y sindicatos: El poder en los sindicatos de las maquiladoras de la ciudad de Chihuahua", Tesis de Doctorado, CIESAS, México.
- Sánchez, Sergio Guadalupe 2000 *Del nuevo sindicalismo maquilador en la ciudad de Chihuahua: un ensayo sobre el poder entre la nueva clase obrera* (México: CIESAS).

- Scott, Joan 1988 "Decostructing Equality-Versus-Difference: Or, the uses of Poststructuralist Theory for Feminism" en *Feminist Studies* (New York) Vol. 14, No. 1.
- Sassen, Saskia 1993 *La movilidad del trabajo y del capital: un estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo* (Madrid: Ministerio del Trabajo y Seguridad Social).
- Sassen, Saskia 1998 *Globalization and Its Discontents* (New York: New Press).
- Sassen, Saskia 2000 "Women's Burden: Counter-Geographies of Globalization and the Feminization of Survival" en *Journal of International Affairs* (New York) Vol. 53, No. 2.
- Seligson, Mitchell y Williams, Edward J. 1982 *Maquiladoras and Migration: Workers in the Mexico-United States Border Industrialization Program* (Austin: Mexico-U.S. Border Program, University of Texas).
- Standig, Guy 1989 "Global Feminization through Flexible Labor" en *World Development* (Montreal) Vol.17, No. 7.
- Tanori, Cruz Arcelia 1989 *La mujer migrante y el empleo* (México: Instituto Nacional de Antropología e Historia).
- Tiano, Susan 1990 "Maquiladora Women: A New Category of Workers?" en Ward, Kathryn (comp.) *Women Workers and Global Restructuring* (Ithaca, New York: School of Industrial and Relations, Cornell University).
- Tiano, Susan 1994 *Patriarchy on the Line. Labor, Gender, and Ideology in the Mexican Maquila Industry* (Temple University Press).
- Valdéz Villalva Guillermina 1986 "Aprendizaje en la producción y transferencia de tecnología en la industria maquiladora de exportación" en Carrillo, Jorge *Reestructuración industrial: las maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos* (Tijuana: SEP/CEFNOEX).
- Valdéz Villalva Guillermina (s/f) "Nuevas políticas y estrategias de las empresas transnacionales en la crisis nacional, 1982-1983. Hallazgos preliminares. El caso de Ciudad Juárez, Chihuahua", Reporte de Investigación, El Colegio de la Frontera Norte, Ciudad Juárez, mimeo.
- Wright, Melissa 2001 "Desire and the Prosthetics of Supervision: A Case of Maquiladora Flexibility" en *Cultural Anthropology* (Arlington) Vol. 16, No. 3.
- Wright, Melissa 2004 "The Private Parts of Public Value: The Regulation of Women Workers in China's Export-Processing Zones" en Scott, Joan y Keates, Debra (eds.) *Going Public*

- Feminism and the Shifting Boundaries of the Private Sphere* (Chicago: Universidad de Illinois)
- Zúñiga, Mercedes 1999 *Cambio tecnológico y nuevas configuraciones del trabajo en las mujeres: un estudio de caso de una empresa de arneses para automóviles* (México: El Colegio de Sonora).

PARTE IV

NUEVA INFORMALIDAD Y POLÍTICAS DE EMPLEO

JULIO C. NEFFA

EL PLAN JEFES Y JEFAS DE HOGAR DESOCUPADOS (PJyJHD). ANÁLISIS DE SUS CARACTERÍSTICAS Y OBJETIVOS. FORTALEZAS Y DEBILIDADES

RESUMEN

Este es el Plan más importante de todos los aplicados en el país en cuanto al número de beneficiarios y a su duración. Contribuyó a la sobrevivencia de aproximadamente dos millones de personas en los momentos más duros de la crisis post-convertibilidad. Estimuló la incorporación al mercado de trabajo a numerosas mujeres que anteriormente se ocupaban de manera exclusiva de tareas del hogar. Pero debido a la gravedad y urgencias del contexto y a la falta de referencias sobre planes similares a escala internacional, se diseñó de manera apresurada definiendo objetivos ambiguos: la inclusión social de las familias vulneradas por la crisis (aportando un sostenimiento de ingresos a cambio de una contraprestación) y al mismo tiempo una política de empleo. La inmensa mayoría de los beneficiarios incorporados eran pobres o indigentes, pero a mediados de mayo 2003 se interrumpió el ingreso de nuevos beneficiarios que también reunían las condiciones. El monto del beneficio fue desde el inicio muy reducido (tomando en cuenta como tope la línea de indigencia) y después no se actualizó. El subsidio estaba condicionado al ejercicio de una contraprestación, que no se asignó a todos, se cumplió parcialmente y se controló de manera irregular. Para cubrir al resto de pobres e indigentes se adoptaron de manera complementaria planes orientados a las familias y a las personas de mayor edad sin protección social. La contraprestación no sirvió de manera generalizada para aumentar la empleabilidad, dado el bajo nivel de calificaciones requeridas, el escaso esfuerzo de educación y formación profesional desarrollado, el carácter precario del trabajo efectuado, los sectores de baja productividad en los cuales se ejecutaron, la insuficiencia del monitoreo o tutorado, y la estigmatización que padecían los beneficiarios dada sus condiciones de vida, muchas veces incorporados a movimientos sociales reivindicativos que los asimilaban a las clases peligrosas del siglo XIX. Se formularon severas críticas al PJyJHD tanto por parte de los sectores dominantes como de la sociedad civil descalificándolo por diversas razones: su enfoque asistencialista, un elevado costo fiscal con escasos resultados, una política focalizada cuando el problema es mucho más amplio, la pasividad y poco interés para buscar empleo que se observaba en los beneficiarios, el escaso cumplimiento de las contraprestaciones, la incorporación masiva de los beneficiarios a movimientos sociales de protesta. Todo lo cual no creaba las condiciones para facilitar su contratación por parte de los empleadores, siendo objeto de la estigmatización.

PALABRAS CLAVE

Plan Jefes y Jefas. Políticas sociales. Políticas de empleo. Políticas pasivas de empleo. Políticas activas de empleo.

ABSTRACT

This is the most important Plan that has been applied in the country according to the amount of people that receive the benefit and also to its duration. Due to this Plan, approximately two millions people survived during the most critical crisis period after convertibility. It encouraged many housekeepers enter the labor market. But, considering the seriousness and urgency of the context and the lack of wide world references on similar plans, it was designed following two ambiguous aims: social inclusion of families affected by the crisis (they received an income in exchange for a task) and an employment policy. Most of the beneficiaries were poor but in May 2003 no more person under this condition were accepted. The income was always very low and never was updated. The benefit was conditioned to perform a task which was not assigned to all of them, or was accomplished partially or was controlled in an irregular way. Some complementary plans oriented to family groups and older persons without social security were adopted. The exchange income-task was, in general, useless to increase employment because of low qualification and education level required, occupational training developed, the precarious character of the work, the under-productivity groups where they were performed, the lack of control and the stigma that the beneficiaries suffered as a consequence of their life conditions, sometimes considered members of dangerous social movements of XIX century. Strong criticism were formulated to the Plan from dominant groups as well as civil organizations: its social assistance character, high fiscal cost with low results, a focused policy around a wider problem, lack of interest in getting an employment, the insufficient tasks fulfillment, massive inclusion of beneficiaries to protest social movements. All these causes did not contribute to job creation and consequently the beneficiaries felt stigmatized.

KEY WORDS

Householders plan, social policies, employment policies, passive employment policies, active employment policies.

AGUSTÍN SALVIA Y JULIETA VERA

HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL, SEGMENTACIÓN LABORAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN EL GRAN BUENOS AIRES: 1992-2003

RESUMEN

El presente trabajo analiza el aumento de la desigualdad económica en el Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003 como función de los cambios operados a nivel macro económico y las formas de inserción económico-ocupacional de los hogares. Una de las tesis fundamentales de la investigación postula que tales transformaciones son el resultado de una profundización del modelo de subdesarrollo desigual y combinado en la actual fase de globalización, lo cual habría implicado un agravamiento de la heterogeneidad estructural. Para mostrar estos hechos, se identifica el

aporte de cada fuente de ingreso en los cambios ocurridos en el índice de desigualdad de Gini. Adicionalmente, se examinan los factores que incidieron en el modo en que cada tipo de ingreso contribuyó a los cambios de la desigualdad general: la participación de cada fuente en el total de ingresos de los hogares, la desigualdad interna y el grado de correlación de la fuente con la distribución general. Este análisis describe asociaciones robustas sobre el particular papel que tuvieron los diferentes sectores económicos y segmentos ocupacionales, incluyendo las políticas sociales, como factores explicativos de los cambios observados.

PALABRAS CLAVE

Desigualdad social. Heterogeneidad estructural. Reformas económicas. Fuentes de ingreso de los hogares. Descomposición del Gini por fuentes. Argentina.

ABSTRACT

This paper analyzes the growth of economic inequality in the Gran Buenos Aires region from 1992 to 2003 in relation to macroeconomic changes and households' participation in the labor market. One of the key theses of our paper asserts that such changes result from the consolidation of an unequal and combined underdevelopment pattern, during the current globalization phase, which might have deepened structural heterogeneity. To illustrate this process, we disaggregate the contribution of different income sources to the variations in the Gini general inequality index. We break down the effect of each income source on total income inequality into three components: the share of income component in total income, the inequality within the sample of income from the source and the correlation between the source and total income. This analysis shows robust correlations regarding the role of different factors, including different economic sectors, occupational segments and social policies, in explaining the changes observed.

KEY WORDS

Social Inequality. Structural Heterogeneity. Economic reforms. Households' income sources. Gini coefficient's breakdown. Argentina.

JULIO CÉSAR NEFFA *

EL PLAN JEFES Y JEFAS DE HOGAR DESOCUPADOS (PJYJHD)

ANÁLISIS DE SUS CARACTERÍSTICAS Y OBJETIVOS. FORTALEZAS Y DEBILIDADES¹

INTRODUCCIÓN

Este trabajo es un resultado parcial de dos investigaciones en curso (PICT 12-112 y PAV 103). El mismo se propone describir los antecedentes y los orígenes del Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados (PJyJHD), las formas que fue adoptando su evolución, sus princi-

* Julio César Neffa, Dr. en Economía del Trabajo, Investigador del CEIL-PIETTE del CONICET, Profesor de las Universidades Nacionales de La Plata y Buenos Aires. E-mail: jneffa@ceil-piette.gov.ar

¹ Esta ponencia se ha elaborado a partir de las investigaciones desarrolladas en el PICT 12-112 de la Agencia Nacional de Promoción de la Investigación Científica, Investigación de áreas problema del mercado de trabajo argentino desde un enfoque heterodoxo. Propuesta de políticas públicas alternativas y en el Programa de Áreas de Vacancia 103: "Trabajo, desarrollo, diversidad. Una investigación sobre metodologías y políticas de desarrollo local con acento en la generación de empleo e ingresos". Subproyecto 6: "Análisis de experiencias de desarrollo local, de las políticas públicas que lo promueven y de su impacto en la generación de trabajo, empleo e ingresos". Se agradecen los comentarios y críticas efectuados a una primera versión, por parte de Adrián Des Champs, Ezequiel Grimberg y Agustina Battistuzzi.

pales impactos y la evaluación que de éste han hecho una serie de expertos y consultores del Proyecto de la OIT dirigido por el Dr. Alfredo Monza, cuyos documentos han sido la principal fuente bibliográfica, complementada con entrevistas a informantes calificados y con el trabajo de campo en varios municipios.

En la primera parte –más informativa y descriptiva– se hace la presentación del Plan, se detallan los beneficios y las contraprestaciones, las dimensiones cuantitativas de los beneficiarios y la estructura de gestión, y se presenta en grandes trazos la evolución constatada hasta fines de 2006.

En la segunda parte, más analítica y crítica, se describen y se cuestionan los objetivos que le dieron origen, se detallan los problemas encontrados durante su implementación y se identifican los impactos del Plan.

En la tercera parte se intenta hacer una evaluación, con sus fortalezas y debilidades, pasando revista a las recomendaciones formuladas por varios de los expertos contratados por la OIT, para finalmente extraer nuestras propias conclusiones sobre sus potencialidades y límites.

I. PRESENTACIÓN DEL PLAN

I.1. LOS ORÍGENES DEL PLAN Y LA FORMULACIÓN DE SUS OBJETIVOS

Para comprender la verdadera significación del PJyJHD es necesario situarlo en el contexto de sus antecedentes y de su creación.

La crisis derivada de la política económica sustentada en la Ley de Convertibilidad, en especial los despidos provocados por las privatizaciones de YPF en Neuquén y en Salta, y la recesión iniciada en 1998 con su secuela de desempleo, pobreza e indigencia, crearon las condiciones para la emergencia de los movimientos sociales denominados luego “piqueteros”, cuyos métodos de lucha más utilizados fueron las movilizaciones y el corte de rutas y calles de las grandes ciudades.

Los grupos piqueteros eran muy heterogéneos y tuvieron una vida muy dinámica. Cuando se produce el cambio de gobierno en 2001 tenían vigencia la Federación de Tierra y Vivienda (miembro de la CTA), la Corriente Clasista y Combativa (vinculada con el Partido Comunista Revolucionario Maoísta), el Bloque Piquetero, que resulta de una alianza entre el Partido Obrero (de orientación trotskista), el Polo Obrero y el Movimiento Teresa Rodríguez (todos ellos se autodenominan de izquierda revolucionaria sin vinculación con partidos políticos), el Movimiento Territorial de Liberación, relacionado con el Partido Comunista y la CTA, la Coordinadora Urbana Barrial y la Federación de Trabajadores Combativos, la Organi-

zación Aníbal Verón, resultante de la alianza entre el Movimiento de Trabajadores Desocupados y la Coordinadora de Trabajadores Desocupados, de filiación marxista pero reticentes frente a los partidos políticos. A esto cabe agregar uno creado más recientemente, el Movimiento Sin Trabajo “Teresa Vive”. Pero este no es un listado exhaustivo, dado el dinamismo de esos movimientos sociales (Golbert, 2004).

Todos estos grupos tenían una gran capacidad de movilización, se organizaban a partir del territorio, en los barrios donde viven sus familias, promoviendo la toma de conciencia de los más vulnerados por la crisis y evitando utilizar las viejas técnicas clientelistas de los partidos políticos tradicionales. Sus reivindicaciones son múltiples y no se limitan sólo al empleo, incluyendo propuestas para mejorar la situación de los hospitales, los centros de salud, las escuelas, las vías de comunicación y otras medidas que se relacionan directamente con su espacio de vida.

Durante la presidencia del Dr. Carlos S. Menem, a estas organizaciones sociales se les otorgaron planes “Trabajar”, que a su vez ellas distribuían internamente entre sus miembros, constituyendo un elemento clave de las negociaciones con el Gobierno. La situación cambia fuertemente desde el cambio de gobierno en 1999 (asume el presidente de la Alianza), disminuyendo tanto el número de planes otorgados como el monto de los subsidios y dejando de reconocer a estos movimientos como interlocutores en el diálogo social, lo cual agravó los conflictos y estimuló la realización en julio de 2001, de un Congreso Piquetero (“Asamblea Nacional de Organizaciones Populares, Territoriales y de Desocupados”) donde se decidió intensificar los cortes de ruta y ampliar su duración, creando las condiciones para las movilizaciones populares masivas que se dirigieron a la Plaza de Mayo en diciembre de 2001 y provocaron la caída del gobierno.

Ya desde la década del noventa, el gobierno nacional había otorgado numerosos beneficios provenientes de los planes sociales como una forma de reducir la pobreza, de frenar los conflictos y de contener las demandas sociales. El más importante de esos planes había sido el Plan Trabajar (de empleo transitorio) en sus tres versiones, que otorgaba a los beneficiarios 200 pesos mensuales, el acceso a la asistencia sanitaria y la cobertura de riesgos. En su conjunto, todos los planes sociales y de empleo beneficiaban a unas 140.000 personas en el año récord (1997), año de preparativos electorales.

Durante el gobierno de la Alianza, se creó el Programa de Emergencia Laboral (PEL) para promover los consorcios productivos locales y el autoempleo productivo cuya distribución se hacía

con intervención de comités de crisis, un antecedente de los consejos consultivos locales (CCC) del PJyJHD.

Por la vía del Ministerio de Desarrollo Social y Deportes, se instauró el Programa Solidaridad o Plan Integral de Ataque a la Exclusión Social, siguiendo de cerca la experiencia mexicana del PROGRESA. En octubre de 2001, según la EPH, la desocupación en el GBA alcanzaba el 18,4 % de la PEA, impactando especialmente sobre los jefes de hogar: el 28 % de los hogares y el 32 % de las personas vivían entonces por debajo de la línea de pobreza. Ese porcentaje había sido sólo del 3 % en octubre de 1991. Vastos sectores de la llamada “clase media” se empobrecieron y a comienzos del siglo XXI se hallaban por debajo de la línea de pobreza.

La CTA, por su parte, propuso el Frente Nacional contra la Pobreza (FRENAPO), incluyendo organizaciones de defensa de los derechos humanos, organizaciones productivas, dirigentes políticos, legisladores, miembros de las iglesias. La propuesta consistía en un seguro de empleo y formación de 380 pesos para jefes y jefas de hogar desocupados, más una asignación universal por hijo de 60 pesos, y una asignación de 150 pesos para los mayores de 65 años que no recibieran ningún beneficio previsional, cuyo contenido fue tomado en cuenta al diagramar el del PJyJHD. Sometida a una consulta popular, en diciembre 2001, el FRENAPO recogió más de un millón de firmas. La CTA presentó el plan a las autoridades el 15 de enero de 2002, pero éste no pudo ser tratado por el Congreso, como establecía la Constitución.

Ante la gravedad de los problemas y la presión de los movimientos sociales, por medio de Cáritas la Iglesia ya había tomado la iniciativa en diciembre de 2001 para reunir los líderes políticos, económicos y sindicales con el presidente De la Rúa, y para proponer medidas de contención, sin lograr mayores resultados.

Luego de la renuncia del Dr. De la Rúa en situaciones dramáticas el 21 de diciembre de 2001, y de la sucesión de cinco presidentes provisionales en una semana, el país vivía una profunda crisis económica, social y política, la recesión que había comenzado en 1998 se incrementaba, se generalizó el saqueo a los supermercados por parte de grupos de necesitados, se había declarado el *default* de la deuda externa, se habían bloqueado las cuentas bancarias restringiendo la disponibilidad de dinero en efectivo, proseguía una fuga acelerada de capitales, los partidos políticos se hallaban desacreditados poniendo en riesgo la gobernabilidad y se había desatado una alta conflictividad social que fue reprimida ferozmente en la Capital Federal y en varias provincias del interior.

Una vez que el presidente De la Rúa renunció, la Asamblea Legislativa designó a Adolfo Rodríguez Saa como presidente provisional. En su discurso de asunción, luego de declarar el *default* de la deuda externa, anunció entre otras cosas la creación de un millón de nuevos puestos de trabajo. El Dr. Eduardo Duhalde, que se hace cargo de la Presidencia el 1° de enero de 2002, anunció que el millón de empleos que había prometido crear Rodríguez Saa adoptaría la forma de “un seguro de empleo que será destinado a jefes y jefas de hogar desocupados”.

La devaluación con la que se dio el golpe de gracia al régimen de convertibilidad provocó inicialmente una elevada inflación, agravando la situación del desempleo, la pobreza y la indigencia. Las organizaciones piqueteras obtuvieron una reunión con el presidente Duhalde, en la que pidieron que se cumpliera la promesa de Rodríguez Saa de crear el millón de puestos de trabajo. La amenaza de movilizaciones masivas y de ocupación de locales públicos y la ejecución de cortes de rutas y de calles céntricas dificultando el tránsito, se utilizaron frecuentemente como arma de negociación implícita para obtener planes de empleo.

Tomando en cuenta la iniciativa propuesta por Cáritas el Gobierno convocó a un dialogo multisectorial para formular políticas destinadas a resolver los agudos problemas que lo acosaban. Las demandas de apoyo se dirigieron especialmente a la Iglesia Católica y al PNUD para acordar un acuerdo marco y luego proponer medidas concretas al Congreso. A pesar de la heterogeneidad de organizaciones y de intereses, el acuerdo se logró para proteger socialmente a los sectores más vulnerados por la crisis, donde el Plan anunciado por el presidente Duhalde ocupaba un lugar central, tratando de darle un alcance universal y no focalizado, para que todas las familias argentinas pudieran obtener un ingreso mínimo (Golbert, 2004).

En consecuencia, el Gobierno anunció a mediados de enero a los medios de prensa que iba a crear dos planes: un Programa de Emergencia Alimentaria destinado a familias en situación de pobreza, y el Plan Jefes de Hogar para dar una ayuda económica directa a los jefes de hogar desocupados, cuyo monto iba a variar entre 150 y 200 pesos para familias con hijos de hasta 18 años, con hijos discapacitados y también para las mujeres embarazadas.

De manera complementaria y para “atender a aquellos grupos de trabajadores desocupados que no reúnen las condiciones para acceder a dicho Programa (PJyJHD)”, el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) reflató el *Programa de Emergencia Laboral* (PEL), aprobando actividades comunitarias para incor-

porar hasta 300 mil beneficiarios que percibirían 150 pesos por mes (Resolución MTEySS 555/02). El PEL llegó a beneficiar a 287.079 personas en noviembre de 2002. Según el CELS (2003), los PEL fueron entregados rápidamente y de manera absolutamente discrecional en cuanto a las regiones y jurisdicciones sin estar sujetos a ningún tipo de control. A comienzos de 2003, el PEL fue reemplazado por el Programa de Empleo Comunitario (PEC), creado por la resolución 7/03 del MTEySS, que en enero de 2003 ya abarcaba a 157.961 beneficiarios.

1.2. LA CREACIÓN DEL PJyJHD

Respondiendo a las propuestas de la Mesa del Diálogo Argentino, impulsado por el carácter dramático de la crisis y ante las presiones de los movimientos sociales emergentes, el 3 de abril de 2002 el Poder Ejecutivo modificó la normativa del Decreto 165/02 y creó por medio del Decreto 565/2002 del Poder Ejecutivo Nacional el plan denominado *Derecho Familiar de Inclusión Social: Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados*, estableciendo el “derecho familiar a la inclusión social”.

El art. 2 del decreto 565/02 establecía: “Créase el Programa Jefes de Hogar para ser aplicado mientras dure la emergencia ocupacional nacional, que por este decreto se ratifica, hasta el 31 de diciembre de 2002, destinado a jefes/as de hogar con hijos de hasta 18 años de edad, o discapacitados de cualquier edad, y a hogares en los que la jefa de hogar o la cónyuge, concubina o cohabitante del jefe de hogar se hallare en estado de gravidez, todos ellos desocupados y que residan en forma permanente en el país”. El artículo 7º de este decreto indica que se podrá solicitar a los beneficiarios del PJyJHD el cumplimiento de acciones que sean conducentes o que tiendan a mejorar las posibilidades de empleo de los beneficiarios.

Cabe recordar que en el momento de crearse el PJyJHD y de establecerse el monto del subsidio en 150 pesos, el salario mínimo legal se situaba todavía en 200 pesos y que ambos se situaban por debajo de la línea de pobreza.

Pero a pesar de que en la norma de creación no se mencionaban topes en cuanto a fechas o al número de beneficiarios, por una disposición interna del MTEySS sólo pudieron acceder al programa quienes se inscribieron antes del 17 de mayo de 2002. La norma señalaba que las solicitudes de inscripción sólo serían recibidas hasta esa fecha, aunque reunieran todas las condiciones mencionadas.

El objetivo buscado era asegurar “un mínimo ingreso mensual a todas las familias argentinas”, invocando el “Derecho Familiar de Inclusión Social” establecido por el Pacto Internacional de Dere-

chos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC) reconocido por el art. 75, inc. 22 de la Constitución Nacional reformada en 1994, con rango constitucional.

En sus considerandos el decreto indicaba que “es importante promover una redistribución de recursos entre quienes disponen de mejores ingresos, hacia los sectores sociales que menos tienen, para contribuir a una mayor equidad y promover un desarrollo económico sustentable”.

Como el PJyJHD fue adoptado rápidamente en un contexto de dramática urgencia social a la cual había que responder con celeridad, cuando se lo creó no se había decidido con certeza en qué instancia administrativa iba a funcionar, cuál sería su verdadero tiempo de vigencia, el monto de los recursos presupuestarios y la fuente de éstos. Desde el inicio se pudo observar una falta de consistencia entre el enunciado programático de los considerandos del Plan (“establecer una prestación o beneficio de carácter universal para los jefes y jefas de hogar desocupados”) y la cantidad de potenciales beneficiarios, pues era prácticamente imposible lograr una total cobertura de todos ellos en el corto plazo. Cabe recordar que, a pesar de ello, se trataba del programa social más comprensivo y extenso que ha desarrollado el Estado Nacional en las últimas décadas (Informe UNGS, 2003).

Entre las características del PJyJHD cabe señalar que se lo consideraba un *derecho familiar de inclusión social*, evitando los problemas de la focalización, que hubieran demorado la implementación al tener que discriminar quiénes serían los beneficiarios. No se establecían cupos por provincias ni se tenían en cuenta las NBI, como en las precedentes políticas sociales y de empleo, estando obligados los municipios a confeccionar un Registro Único de Beneficiarios para evitar la duplicación de beneficios dirigidos a una sola persona. Este registro tuvo dificultades para aplicarse de manera generalizada, pues en muchos casos se trataba de relaciones clientelistas y nepotistas con las autoridades municipales, que no se querían mostrar. Dado que cuando se decreta el PJyJHD la Argentina ya había declarado el *default*, existían restricciones para obtener recursos de los organismos financieros internacionales, por lo que dichos recursos tuvieron que buscarse primeramente dentro del país, lo cual permitió en contrapartida una mayor agilidad y una mayor libertad para tomar decisiones.

Podríamos aventurar la hipótesis de que, como ha ocurrido varias veces en la historia política argentina, la redacción de los fundamentos y considerandos del decreto haya sido solicitada a asesores, científicos sociales progresistas próximos al Gobierno o

expertos de organismos internacionales que, ante la dramática situación imperante, hayan propuesto generosos objetivos difíciles, si no imposibles, de cumplir en el corto plazo, como por ejemplo: cuando se hace referencia a un “derecho familiar de inclusión social”; a instaurar una prestación o beneficio de carácter universal para los jefes y jefas de hogar desocupados; al proponerse “asegurar un ingreso mínimo mensual a todas las familias argentinas”, y al “promover una redistribución de recursos entre quienes disponen de mejores ingresos, hacia los sectores sociales que menos tienen, para contribuir a una mayor equidad y promover un desarrollo económico sustentable”, lo cual hubiera implicado adoptar una ambiciosa política de redistribución funcional del ingreso.

Cabe señalar que, en sus inicios, el PJyJHD no establecía de manera explícita la obligación de llevar a cabo una contraprestación por parte de los beneficiarios. Esta disposición –en la línea de la activación de las políticas pasivas de empleo– fue adoptada luego de su creación para responder a las críticas formuladas dentro del Diálogo Argentino a una política social que se contentaba con asistir a las víctimas de la crisis con un ingreso monetario sin solicitarles una contrapartida en trabajo que, al mismo tiempo, facilitara su posterior inserción o reinserción en el mercado de trabajo.

Luego del cambio de gobierno en mayo de 2003, por el decreto N° 39, la vigencia del Plan fue prorrogada hasta el 31 de diciembre de 2003, y así sucesivamente cada año hasta fines de 2007.

Numerosos han sido los trabajos de investigación acerca del Plan, hechos desde diversas perspectivas teóricas. Sólo vamos a mencionar acá uno de ellos, realizado desde un enfoque neoclásico: es el tendencioso trabajo de López Zadicoff y Paz (2003), de la Universidad del CEMA, que concluye, a partir de una encuesta ISCAII 2002 hecha durante los primeros meses de aplicación del Plan, y de un estudio econométrico, que “el Plan falla en sus objetivos de combatir la pobreza, asegurar la escolaridad de los menores y de reinsertar laboralmente a los beneficiarios”. Sus afirmaciones –que no fueron confirmadas por los estudios posteriores que abarcan el periodo 2002-2007, por parte de la OIT y del CEIL-PIETTE del CONICET– son en síntesis las siguientes:

- Quienes reciben el subsidio disminuirían sus tasas de actividad y debilitarían las posibilidades de procurarse ingresos, con lo cual, si la ayuda desapareciera, aumentaría la probabilidad de seguir siendo pobres.
- Los niños de los hogares con PJyJHD tienen menores tasas de asistencia a la escuela, comportamiento que los autores

explican porque habría menos incentivos para que los menores concurren a la escuela, comprometiendo el futuro, porque tendrían poco capital humano y eso generaría una baja productividad.

- El PJyJHD reduciría la tasa de actividad de los jefes de hogar, porque los beneficiarios tienen pocos estudios, y se generarían incentivos para quedar inactivos y para no ocuparse, lo cual explicaría la baja tasa de desocupación al aumentar la tasa de inactividad. Y ya se observaba que los inactivos hacían muy pocos cursos de capacitación (sólo el 7,5 %).
- De seguir con el presente esquema, la marginación del mercado laboral de los jefes de hogar y de sus hijos (a través de la menor escolaridad) generaría una dependencia absoluta del asistencialismo, repercutiendo no sólo en su bienestar sino también en la tasa de crecimiento de la economía, en su nivel de igualdad y en la calidad de vida de la población en su conjunto.

1.3. LOS FUNDAMENTOS DEL DECRETO DE CREACIÓN DEL PJyJHD

El PJyJHD, reglamentado por Resolución 312/02 del Ministerio de Trabajo, fue planteado originalmente en los textos como una política para asegurar un “derecho familiar de inclusión social”. Los fundamentos hacían referencia a que:

1. “frente a la actual coyuntura económica y financiera de la República, de altísimo contenido crítico, se declaró la emergencia en materia social, económica, administrativa y cambiaria”;
2. “siendo de público y notorio conocimiento la gravísima crisis que afecta a nuestro país, que alcanza niveles de pobreza extrema, agravados por una profunda parálisis productiva, resulta obligatorio instrumentar las medidas necesarias y adecuadas para paliar la difícil situación por la que atraviesa un importante sector de la población”;
3. para “enfrentar la situación resulta procedente establecer un “derecho familiar de inclusión social” a todos los jefes/as de hogar desocupados” para dar respuesta a la “necesidad de universalizar el Plan Jefes y Jefas de Hogar, con el fin de asegurar un mínimo de ingreso mensual a todas las familias argentinas”.

Para lograr esos ambiciosos objetivos, las autoridades consideraron que era necesario:

- “garantizar la protección integral de la familia y asegurar el acceso de los hijos a la educación formal;
- propiciar la incorporación de los jefes/as de hogar desocupados a la educación cuando corresponda, o a su capacitación para su futura reinserción laboral;
- lograr la reinserción laboral, para lo cual se proyecta la participación en propuestas productivas;
- reconocer que reviste igual trascendencia el valor reconocido por la sociedad argentina al trabajo, como ejercicio de un derecho, y conjuntamente como cumplimiento de la responsabilidad de sus integrantes de participar en el esfuerzo de creación de riqueza y de satisfacción de necesidades de la comunidad” (citado en Barbeito y otros, 2003).

Pero en lugar de transferir recursos a las provincias, estableciendo en cada caso una cantidad de posibles beneficiarios, **la gestión financiera y la aceptación definitiva de altas de beneficiarios quedó concentrada exclusivamente en el nivel nacional en el MTEySS, aunque la inscripción y el control de las condiciones que debían reunir los postulantes y la propuesta de beneficiarios permaneció a cargo de cada municipio**, o de una institución delegada, con intervención de los consejos consultivos

El Plan habría nacido no sólo como herramienta de la política social, sino principalmente como instrumento para apaciguar un conflicto social de características inéditas que ponía en juego la continuidad del sistema político institucional.

1.4. LAS CARACTERÍSTICAS DEL PJyJHD

En su documento, Monza y Giacometti (2003) hicieron notar que se trataba de un programa que desde el inicio tenía fijados dos objetivos: la generación de empleos y el sostenimiento de ingresos. El Plan tenía un carácter masivo y registró desde el inicio una elevada proporción de los beneficiarios de sexo femenino. En lugar de registrarse la información acerca del “hogar” como sucede con la EPH, el Plan utiliza el concepto de “familia”, dificultando las comparaciones con los registros del INDEC.

En resumen, formalmente el PJyJHD *es una transferencia monetaria a las personas desocupadas* (originalmente la unidad monetaria fijada era de 150 Lecops, pero posteriormente ese monto pagado en pesos), cuyos núcleos familiares cuentan con determinadas características. *El acceso al Plan no es universal, pues está condicionado*. No podían recibir el beneficio los desocupados que estuvieran participando al mismo tiempo en algún otro programa de empleo,

ni quienes estuvieran jubilados o recibieran pensiones no contributivas. En cuanto a la situación de los demás miembros del hogar, se suponía implícitamente que también el cónyuge debía estar desocupado, pero en la norma de creación no se hace referencia explícita a la situación de los demás miembros de la familia mayores de 18 años (Barbeito, 2003).

El PJyJHD sería diferente de las políticas asistenciales que se venían aplicando previamente, en especial porque los recursos destinados a él llegaron a representar casi el 1 % del PBI, monto que nunca antes se había alcanzado, y muy superior al destinado para las políticas de empleo. El Plan no estableció restricciones iniciales para que se incorporaran todos los que reunieran las condiciones y presentaran las solicitudes, hasta que cerró el ingreso a mediados de mayo de 2002, beneficiando a casi 2 millones de personas a mediados de 2003.

Según un documento oficial del MTEySS (2003), se trataba de una nueva forma de hacer políticas laborales y sociales, en ruptura con la línea focalizada o de subsidio al empleo precedente, pues “el programa (PJyJHD) se inscribe en una nueva lógica de política social, diferente a la que caracterizó buena parte de los planes y programas implementados a partir de la década del noventa, asociados al desarrollo de acciones focalizadas dirigidas a los grupos más vulnerables del mercado de trabajo”. Aquella concepción y la política social derivada de ella suponían considerar a la *crisis de empleo* como una crisis coyuntural del mercado de trabajo, lo que requería la implementación de acciones compensatorias para los grupos y las poblaciones afectadas o amenazadas por el desempleo. Por otra parte, aquellas acciones fueron parte de una política que oponía un conjunto de *políticas residuales* –que no eran redes de seguridad sino *políticas de salvataje focalizadas*– al componente universalista de las políticas sociales. El decreto de creación del PJyJHD menciona en sus considerandos como propuesta la “redistribución de un ingreso de base a todos los ciudadanos cualquiera sea su situación en la producción”, evocando sin dudas las experiencias internacionales de ingresos mínimos de inserción, ingreso ciudadano, salario social o ingreso universal.

2. BENEFICIARIOS Y CONTRAPRESTACIONES

2.1. LAS PRESTACIONES OFRECIDAS A LOS BENEFICIARIOS

El PJyJHD asigna el pago de un beneficio de 150 pesos en forma directa e individual. La edad promedio de los beneficiarios del PJyJHD era al inicio de 35 años aproximadamente, y la gran mayoría se encontraba entre los 25 y los 45 años, dato que confirmaría la

exclusión de los mayores al acceso a este beneficio, debido a la alta probabilidad de que sus hijos superaran los 18 años. Cabe señalar que otros jefes de hogar, de mayor edad, pobres y en situación de desempleo, no pudieron acceder a un beneficio a pesar de que en los fundamentos del decreto de creación, era considerado explícitamente un derecho universal. Allí se dice que el programa “podrá hacerse extensivo” a los desocupados jóvenes o mayores de 60 años que no hubieran accedido a una prestación previsional, pero sin embargo esa decisión no se adoptó tal cual. A fines de marzo de 2003, el MTEySS creó el Plan Mayores (cfr. Resolución 155/03) otorgando un beneficio de 150 pesos a las personas sin ingresos fijos suficientes para su sustento y que reunieran los siguientes requisitos: tener 70 años de edad o más, con residencia permanente en el país, no ser titular de ningún beneficio asistencial, graciable, no contributivo o previsional de carácter monetario, no percibir ayudas económicas por ninguno de los componentes del PJyJHD y, si se encuentra casado o en concubinato, su cónyuge, concubino/a, debería cumplir también esos requisitos.

Las autoridades expresaban en su discurso que la percepción del beneficio debía reducir globalmente la pobreza y la indigencia, pero el débil monto inicial y su carácter fijo, que no tomaba en consideración la dimensión de las familias ni la repercusión de la inflación, redujeron sensiblemente su impacto sobre los pobres, lo cual afectaba más gravemente a los mayores que no tenían protección social, debido a la composición de su canasta de consumo (alimentos, asistencia médica y medicamentos).

2.2. LAS CONDICIONES QUE DEBÍAN REUNIR LOS CANDIDATOS A BENEFICIARIOS

Los criterios fijados para la selección de los beneficiarios fueron la acreditación de:

- la condición de jefe/a de hogar en situación de desocupado, mediante una simple declaración jurada;
- número de hijos a cargo mediante la presentación de la correspondiente partida de nacimiento del menor o de los menores;
- en caso de embarazo, certificación del estado de gravidez expedido por un centro de salud municipal, provincial o nacional;
- escolaridad en condición de alumno regular del hijo o de los hijos a cargo menores de 18 años, mediante certificación expedida por el establecimiento educativo;
- control sanitario y cumplimiento de los planes nacionales

- de vacunación del hijo o de los hijos a cargo, menores de 18 años, mediante libreta sanitaria o certificación expedida por un centro de salud municipal, provincial o nacional;
- en el caso de hijos mayores con discapacidad, acreditar tal condición mediante certificación expedida por un centro de salud municipal, provincial o nacional;
- residencia permanente en el país, en el caso de ciudadanos extranjeros, mediante Documento Nacional de Identidad argentino;
- para el caso de los jóvenes, expresar su condición de desocupado mediante una simple declaración jurada;
- todos los postulantes, sin excepción, deberán presentar el Documento Nacional de Identidad y la constancia de su Clave Única de Identificación Laboral (CUIL), y
- para los mayores de 70 años de edad, su condición de desocupado se justificará mediante una simple declaración jurada manifestando que no ha accedido a ningún beneficio previsional.

No pudieron participar como beneficiarios del PJyJHD quienes, reuniendo estos requisitos, percibían otros beneficios de la seguridad social, pensiones no contributivas o participaban en otros programas de empleo o de capacitación en los ámbitos nacional, provincial o municipal.

2.3. EL PROCESO DE SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS Y ASIGNACIÓN DE LOS PLANES

Los postulantes debían inscribirse gratuitamente llenando un formulario en la municipalidad de la jurisdicción en la que residieran, o en aquellas oficinas que ésta autorizara para ese efecto. La fecha de cierre de inscripción en el plan fue el 17 de mayo de 2002.

Como resultado de esta división del trabajo, los municipios o comunas eran los responsables de coordinar la inscripción y el registro de los beneficiarios en cada localidad, debiendo emitir una constancia del inicio del trámite (cosa que no siempre sucedía), conformar un legajo por cada beneficiario y recibir y controlar los certificados requeridos por la normativa del programa. Los municipios o comunas, así como las oficinas habilitadas, eran los responsables de la carga de los datos y administrar la información recibida en del Formulario. Los municipios y el Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires debían remitir al Ministerio de Trabajo el soporte magnético que contenía los listados con los aspirantes al Programa Jefes y Jefas que previamente hubieran sido aprobados por los respectivos consejos consultivos de cada localidad. Una vez recibida

la respuesta del Ministerio, la Municipalidad debía comunicar por medio público e idóneo o personalmente a los postulantes la aprobación o el rechazo de su solicitud.

Todos los beneficiarios cobrarían el beneficio correspondiente a su participación en el programa a través del pago directo e individualizado, primero de manera presencial y luego mediante una carta de débito, extendiéndose el comprobante pertinente.

El municipio, conjuntamente con los consejos consultivos locales, era quien debía asignar las actividades que, en concepto de contraprestación, deberían cumplir los beneficiarios del Plan.

2.4. DIMENSIONES FINANCIERAS DEL PLAN

A partir de la crisis que estalló a fines de 2001 y de la salida de la convertibilidad, la situación cambió sustancialmente y se generaron fuertes necesidades de financiamiento para adoptar ambiciosas políticas laborales y sociales, como el PJyJHD. Esto se vio facilitado porque el *default* de la deuda redujo la magnitud de los recursos destinados al pago de sus servicios, y la devaluación de la moneda produjo un significativo cambio en los precios relativos. La implementación de retenciones sobre las exportaciones significó la posibilidad de generar un importante superávit primario, y con ello financiar nuevos programas asistenciales.

En el artículo 5° del decreto 165/2002 que estableció la emergencia, se fijó en tres meses el período de vigencia del Plan, y se preveía ejecutar este programa en etapas progresivas, de acuerdo con los fondos disponibles, lo que limitaba su alcance en el tiempo. Posteriormente, en los considerandos del decreto 565/2002 se planteó la necesidad de “universalizar urgentemente el Plan de Jefes y Jefas de Hogar”.

Durante el año de su creación (2002), el programa se financió con créditos reasignados por la Secretaría de Hacienda y el monto distribuido alcanzó a 2.310 millones de pesos, pero el presupuesto originario para el año 2002, de acuerdo con el decreto 165/02, era de \$756.700 millones. Es decir que los recursos efectivamente gastados resultaron ser superiores al triple de los previstos. Los recursos adicionales provinieron en parte de las retenciones sobre las exportaciones, y ascendieron a 1.480 mil millones de pesos.

Para el financiamiento del Plan en el año 2003 se dispuso de 3.052 millones de pesos –fondos provenientes del tesoro nacional– y de un préstamo de aproximadamente 600 millones de dólares proveniente del Banco Mundial (Convenio BIRF 7.157, proyecto relativo al programa Jefe de Hogar), aprobado a fines de enero de 2003 por

el decreto 144/03. Se trata de un préstamo de margen fijo a tasa LIBOR, con vencimiento a 15 años y cinco años de período de gracia.

Según las previsiones presupuestarias del gobierno para esos años y hechas en 2004, la continuidad del PJyJHD estaría asegurada si se mantuviera durante el período considerado la meta de superávit primario equivalente a 2,4 % del PBI, y si los gobiernos provinciales lograran mantener un superávit primario de al menos 0,6 % del PBI. Lo primero se ha logrado e incluso superado, pero lo segundo es problemático y se cumple de manera desigual.

El superávit podría ser modificado en función de la marcha de la macroeconomía, si se dieran algunas de estas condiciones: sustitución de los ingresos fiscales que hoy provienen de las retenciones a las exportaciones y el impuesto sobre los créditos y débitos bancarios; reajuste de los ingresos reales de los empleados públicos y de los beneficiarios del sistema de seguridad social; modificación de la distribución de recursos entre la nación y las provincias para reducir el desequilibrio, dado el peso de los impuestos no coparticipables. El número de beneficiarios también podría modificarse en función de la evolución del desempleo, la pobreza y la indigencia.

2.5. LAS CONTRAPRESTACIONES A CARGO DE LOS BENEFICIARIOS DEL PJyJHD

Para acceder al beneficio de los 150 pesos, se estableció, con posterioridad al Decreto de creación, que se debía efectuar de manera obligatoria una contraprestación laboral, la cual no podía tener una dedicación inferior a cuatro horas diarias ni ser superior a seis, que debe ser evaluada por los consejos consultivos y aprobada por el titular de cada municipio. La obligación de la contraprestación no estaba en el diseño inicial y fue dispuesta por el artículo 12 de la Resolución del MTEySS N° 312/02 y el artículo 1 de la Resolución 421/02. Cuando la contraprestación consistía en participar en actividades de capacitación, era posible realizar cursos de educación y formación profesional o volver al sistema escolar para la finalización de estudios básicos generales (Barbeito et al., 2003). En esencia, las demás modalidades de contraprestación no diferían de las que se habían emprendido en los anteriores programas de empleo transitorio bajo la conducción del MTEySS, por ejemplo: construcción y refacción de edificios públicos, tareas de apoyo en locales públicos, edificios educativos y hospitales, atención de niños y ancianos, promoción de actividades turísticas.

La realización de una contraprestación es una obligación requerida a los beneficiarios luego de su alta, y su incumplimiento daría lugar, en principio, a la extinción del derecho a percibir el beneficio económico. La contraprestación podría adoptar muchas

modalidades que se transcriben a continuación, enunciándolas a partir de los documentos del MTEySS.

1. *Actividades comunitarias* de utilidad social que tengan un impacto en el mejoramiento de la calidad de vida de la localidad. Los beneficiarios se incorporaban a esos “proyectos”, conforme a un “listado orientativo de actividades”. Los municipios eran los responsables de asignar los beneficiarios a los proyectos o actividades, garantizando el efectivo cumplimiento de la prestación y debían informarles sobre las actividades que les proponían realizar en concepto de contraprestación, indicando lugar de tareas, horarios y otras características. Se puede afirmar que, del total de proyectos del PJyJHD registrados hasta el 30 de abril de 2003, más del 90 % pertenecían al componente de actividades comunitarias, y dentro de ese total, más del 80 % consistían en apoyo a actividades sociales y comunitarias (por ejemplo: construcción, refacción de viviendas e infraestructura social: 8 %, actividades sanitarias y de salud: 5%, apoyo a la gestión administrativa en organismos públicos: 4 %, cuidado de niños: 2 %, atención de ancianos: 1 %).
2. *Componente productivo*. El PJyJHD debía promover entre los beneficiarios el surgimiento de iniciativas para la producción de bienes y servicios de pequeña escala, con perspectivas de inserción en el mercado, que debían reunir ciertas condiciones. A mediados de 2003, ya se habían relevado 2.500 emprendimientos productivos que agrupaban aproximadamente a 25 mil beneficiarios.
3. El tercer componente del programa estaba destinado a *reinsertar laboralmente, en el sector privado, a las trabajadoras y trabajadores desocupados beneficiarios*, según la Resolución 37/03 del MTEySS. Por ello se reglamentó en forma definitiva el Registro de Empleadores (RENAE) ya mencionado, donde se inscriben aquellos que quieran participar del componente. Los empleadores registrados allí entrevistan a los beneficiarios que, una vez seleccionados, firman un convenio de adhesión, estableciendo la inducción y el reentrenamiento laboral que debe tener lugar en el mes inicial. Se los debe capacitar y se deben abonar todos los gastos de traslado del trabajador desde el domicilio al lugar de trabajo, quedando a cargo de la unidad ejecutora la implementación y el seguimiento de ese componente. Al mismo tiempo se creó el Registro de Historia Laboral de los beneficiarios y beneficiarias del programa.

Pero su importancia relativa dentro del conjunto fue reducida pues al 10 de marzo de 2003 sólo 221 empresas estaban inscriptas en el RENAE, con 2.365 puestos requeridos, de las cuales 194 empresas se inscribieron en los primeros meses del año 2003 y tan sólo 27 a lo largo de 2002.

4. El cuarto componente, el de *formación*, fue pensado para que los trabajadores y las trabajadoras participantes terminaran el ciclo educativo (EGB3/ Polimodal o Primaria/ Secundaria) y mejoraran sus calificaciones laborales participando en acciones de formación profesional.
5. El quinto componente, denominado *materiales*, se orientaba a solucionar, con apoyo en el Plan, el problema que tenían algunos municipios de pequeñas dimensiones para ejecutar proyectos de infraestructura comunitaria o productiva de pequeña envergadura, sanitaria (abastecimiento de agua, desagües cloacales, etc.), social (de salud, educativa, deportiva, asistencial, etc.), productiva y de desarrollo social (defensas hidráulicas, áreas recreativas, etc.), mejoramiento del hábitat de los beneficiarios y cultivo de huertas y granjas familiares, etc.
6. Mediante un sexto componente, el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social suscribió *convenios especiales* de propósitos específicos, con protocolos adicionales (que deben ser aprobados por los CC y los municipios), para que los beneficiarios hicieran ciertas actividades de apoyo para distintos organismos nacionales, provinciales y privados, sin fines de lucro.
7. El Plan Nacional de Obras Municipales establece la realización de obras de infraestructura, propuestas a través de la presentación de proyectos que serían financiados por la Subsecretaría de Obras Públicas de la Nación y que ejecutarían los municipios y las comunas del país, con la incorporación de beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados.

3. MAGNITUDES Y GESTIÓN DEL PLAN

3.1. PLAZO DE INSCRIPCIÓN

El art. 12 de la resolución N° 312/2002 del MTEySS fijó la fecha de alta de los beneficiarios y dice: “El derecho a percibir el beneficio económico comenzará a regir a partir del primer día hábil del mes posterior al alta en el Registro Nacional de Beneficiarios de Planes Sociales de las Actividades Comunitarias y de Capacitación”.

Pero a pesar de que no se mencionaba de manera expresa en la norma de creación, por una disposición del MTEySS sólo pudieron acceder al programa quienes se inscribieron antes del 17 de mayo de 2002, con lo cual las solicitudes de inscripción de personas individuales sólo fueron recibidas hasta esa fecha, siempre que reunieran todas las condiciones mencionadas.

3.2. LA COBERTURA DEL PLAN

A diferencia de los planes anteriores, en el PJyJHD no se establecieron criterios de distribución geográfica o cupos por provincia, sino que se realizó primero una inscripción de carácter general y luego se orientó hacia beneficiarios menos empleables y regiones más afectadas por la pobreza y la indigencia. En ese momento, la cobertura del Plan alcanzaba al 16 % de los hogares del país, con grandes desigualdades entre provincias y una alta concentración de beneficiarios que vivía en áreas rurales.

Monza y Giacometti (2003) señalan que el Plan es de un tamaño tal que representa porcentajes significativos de grandes agregados poblacionales, pero a pesar de todo sus alcances eran limitados: sólo cubría en 2002 al 12,1 % del total de hogares del país y a un cuarto del total de los hogares con ingresos por debajo de la línea de pobreza localizados en el área indicada. El Plan en sus orígenes asignó el beneficio a uno de cada cuatro hogares que, en su ausencia, se hubieran ubicado por debajo de la línea de pobreza. Esos autores clasificaron a los pobres e indigentes en cuatro categorías. El estrato en el cual el alcance del Plan fue mayor es el de los hogares “indigentes extremos” (54,9 %) y, en segundo término, el de los hogares “indigentes” (27,0 %). La cobertura de los hogares “pobres” y “muy pobres” es bastante menor (15,2 % y 13,9 %, respectivamente).

En la práctica, dada la ambigüedad de sus objetivos, al beneficio se accedía mediante la presentación de una solicitud en un formulario simple y que tiene la forma de una declaración jurada. Pero en el nivel municipal resultó en esos momentos imposible verificar la composición exacta del grupo familiar, con lo cual existía la posibilidad de que el beneficio se otorgara a un cónyuge sin que se requiriera que el jefe del grupo familiar también estuviera desocupado, esto es, que ambos miembros de la pareja lo estuvieran.

Por otra parte, puede también estimarse un porcentaje de los hogares bajo la línea de pobreza que efectivamente reciben el beneficio, **-pero que no satisfarían plenamente los requisitos de elegibilidad establecidos en el Plan-** sería entre un 6,0 % y un 38,3 % (según se considere la alternativa A o la B) para el conjunto de dichos hogares.

Los porcentajes de cobertura así calculados aumentan en forma regular si se desciende del estrato superior al inferior en materia de ingresos.

Las estimaciones de Monza y Giacometti (2003) muestran la existencia de incoherencias, y concluyen que, por una parte, la distribución de los hogares *que no reúnen las condiciones, pero a pesar de ello perciben el beneficio* era a fines de 2002 la siguiente: pobres 3,3 %, muy pobres 7,5 %, indigentes 13,5 % e indigentes extremos 14,9 % (en total 39,2 %), y que, por otra parte, *los que reúnen las condiciones pero a pesar de ello no perciben el subsidio* eran: pobres 4,4 %, muy pobres 8,5 %, indigentes 13,7 % e indigentes extremos 13,6 % (38,2 % del total).

Al estudiar la inserción en el mercado de trabajo, el MTEySS (2006) hizo notar la insuficiencia del monto del beneficio, en contraste con los ingresos percibidos por los trabajadores ocupados. En 2004, la remuneración promedio del 10 % de los trabajadores ocupados del decil que percibían menores salarios alcanzaba a los 229 pesos, es decir, 52 % superior al beneficio de 150 pesos. La brecha salarial aumentaba cuando se comparaba la prestación con el salario de los trabajadores registrados: la diferencia en este caso alcanza al 171 %. En promedio, el beneficio se encontraba un 80,9 % por debajo del salario de los trabajadores registrados de jornada completa (784 pesos) y esta diferencia fue creciendo los años siguientes. En definitiva, la disyuntiva que se les planteaba para dilucidar era la siguiente: ¿el Plan está dirigido a atender la situación de los desocupados o a la situación de los pobres?

3.3. LAS MAGNITUDES DEL PLAN Y SU INCIDENCIA EN LA POBREZA Y LA INDIGENCIA

¿Cómo se llegó a esa cifra de casi 2 millones a mediados de 2003? Según el informe de la UNGS, una de las causas pudo haber sido la masiva inscripción, debido a la amplia difusión del Plan y a los procedimientos simples que se debían cumplir; porque al desactivarse o quedar sin financiamiento los planes de empleo acordados anteriormente (con gobernadores, intendentes u ONGs) éstos se transfirieron directamente al PJyJHD; una tercera fuente de incorporaciones fue el resultado de las negociaciones de las autoridades con organizaciones sociales y de desocupados para que sus miembros se inscribieran por medio de estas organizaciones y recibieran el beneficio; y finalmente, porque continuaba la vigencia en el nivel local de políticas clientelares basadas en la distribución de recursos a través de punteros políticos que lograron que se dieran altas sin pasar por todo el mecanismo establecido y sin que todas las condiciones estuvieran reunidas. Pero se puede concluir afirmando, como lo hace el

Informe de la UNGS (2003), que a pesar de estas irregularidades, *al final del proceso de incorporación, la inmensa mayoría de los beneficiarios eran pobres o indigentes* y que en ese contexto no parecía posible entonces sustituir el PJyJHD por otro que atendiera de manera universal la situación de los pobres e indigentes.

En octubre de 2003, según la EPH del INDEC, la canasta básica de alimentos (CBA), o sea, el índice de indigencia, estaba en 106,55 pesos por adulto varón, y la canasta básica total personal (CBT) costaba 232,28 pesos. Para una familia de cuatro miembros, dos adultos y dos menores, de 10 y 12 años, en octubre de 2002 se necesitaban 346,07 pesos para cubrir la línea de indigencia y 764,84 pesos para atender a las necesidades básicas, alcanzar la línea de pobreza.

El tamaño del PJyJHD

Según el INDEC, “para mayo de 2003, se encontraban por debajo de la línea de pobreza 2.960.000 hogares, los que incluyen 13.002.000 personas. En ese conjunto, 1.244.000 hogares se encontraban, a su vez, bajo la línea de indigencia, lo que supone 6.251.000 personas indigentes”. Sin embargo, pese a su amplia escala, la cobertura del Plan sólo alcanzaba al 25,4 % del conjunto de los hogares pobres y al 42,3 % del segmento de los hogares indigentes. En síntesis, en esa fecha el 57,7 % de los hogares indigentes quedó fuera del Plan.

En números absolutos, según la EPH, el número de beneficiarios por región del país en septiembre 2002 puede verse en el cuadro 1.

Cuadro 1
Beneficiarios del Plan Jefes según región. Septiembre 2002

Regiones	Población
GBA	362.989
Interior	953.972
Cuyo	59.774
Nordeste	178.958
Noroeste	194.916
Pampeana	477.755
Patagonia	42.569
Total nacional	1.316.961

Fuente: Estimación del Proyecto OIT según los datos preliminares del Censo de Población y Vivienda 2001 y la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC).

En cuanto a la condición de actividad, según la EPH y el módulo adicional, los beneficiarios que declararon estar trabajando y en consecuencia considerados ocupados (84,8 %), varían entre un 63,9 % (Región Patagónica) y un 90,8 % (Región Nordeste). Por lo tanto, en promedio alrededor de las cuatro quintas partes de los beneficiarios se declararon ocupados. El resto se distribuye entre desocupados e inactivos.

Los beneficiarios desocupados, que declararon estar buscando una ocupación, variaban entre un 1,6 % (Nordeste) y un 11,0 % (Patagonia). Los beneficiarios inactivos (que declararon no trabajar pero que tampoco buscaban trabajo) variaban entre un 7,7 % (Nordeste) y un 25,1 % (Patagonia). El mayor porcentaje de inactivos se registró en la Región Cuyo, y el de desocupados en la Región Patagonia.

En promedio, el 81,6 % de los beneficiarios declaró estar ocupado, el 5,5 % desocupado y el 12,9 % dijo ser inactivo.

El GBA aparece sub-representado con bastante intensidad en esa distribución regional de beneficiarios, y dos de ellas (Nordeste y Noroeste) aparecen particularmente como sobre-representadas.

Como fue elevada la cantidad de beneficiarios que en esas encuestas declararon ser inactivos, Monza y Giacometti sugieren que “más que un programa de empleo, se trataba de uno de sostenimiento de ingresos”.

Según la encuesta de una muestra aleatoria de 2.069 beneficiarios y sus hogares, que realizó la DGEyFPE, entre los meses de septiembre y octubre de 2002, los beneficiarios del Plan son *predominantemente jóvenes*: el 54,3 % tiene hasta 34 años. Considerando su *posición en el hogar*, el 75,2 % se incluye en la categoría jefas y jefes de hogar, el 14,9 % es cónyuge del jefe, y 8,1 % corresponde a la categoría de hijas o hijos del jefe. En sus inicios, del total de la población beneficiaria, el 36 % correspondía a varones y el 64 % a mujeres. Con respecto al *estado civil* más de la mitad se definió como casado, y el 19 % declara ser divorciado. En cuanto al *nivel educativo*, el 24,4 % no completó el secundario y el 55,6 % posee un nivel igual o inferior al primario completo.

En cuanto a la experiencia previa, el 84,6 % de los beneficiarios declaró tener una *experiencia laboral*: el 93,7 % de los varones y el 77,5 % de las mujeres había realizado al menos una actividad laboral en el mercado de trabajo. El porcentaje de varones que nunca ha trabajado es muy bajo; se trata de jóvenes que estudian y de personas incapacitadas para realizar una actividad laboral. En cuanto a las mujeres que nunca tuvieron una ocupación remunerada, se trata de “amas de casa”, vinculadas principalmente con la crianza y la atención de los hijos pequeños.

Con respecto a la relación salarial anterior, el 55,1 % declaró haber trabajado en forma *permanente*, un 23,5 % en una actividad *no especificada*, en el 11,5% se trataba de una *changa* y un 9,8 % había trabajado en *actividades temporarias*. Las mujeres habían tenido empleos más permanentes que los varones (59,3 % y 49,2 % respectivamente).

Si se agrupan en el país los beneficiarios de todos los programas de empleo, se nota un cambio importante a comienzos de esta década, pues en 2001 sumaban 91.805 en total, mientras que en 2003 ascendían a 2.128.408, disminuyendo luego al mismo ritmo del PJyJHD. Contrastando con estas cifras, el número de beneficiarios del seguro de desempleo fue de 144.545 en 2001, y descendieron hasta 63.460 en 2005.

Características de los beneficiarios en septiembre de 2002

1. Desde el punto de vista del género, *la presencia del sexo femenino entre los beneficiarios fue siempre muy elevada*. A partir del inicio se observa una clara tendencia a la disminución de los beneficiarios varones (se produjo en dos años una baja de 5 puntos porcentuales), porque han logrado una mayor inserción en el mercado de trabajo.

2. Cuando se compara la distribución por sexo de la población de 18 años y más, la proporción de mujeres beneficiarias es muy superior a la de varones, pero entre quienes desarrollan una contraprestación laboral, la proporción de varones es mayor si se compara la distribución por sexo del subconjunto de beneficiarios.

Por lo general son las mujeres quienes más asumen las tareas de mantener la relación con los planes de este tipo, las que asisten con más facilidad a las reuniones, las que son más participativas y, aun sin definirse propiamente como jefes, son las que han acudido a inscribirse asumiendo la posición de jefas. Pero en el 58 % de los hogares con jefatura masculina que reciben el Plan, el beneficiario es una mujer.

La lógica predominante en el Plan habría sido la de apoyar a las mujeres en su rol como madres y potenciar su rol reproductivo. Entre los beneficiarios, las mujeres son más jóvenes que los varones, con una edad promedio de 35 años, y la población femenina alcanza un nivel de instrucción mayor que el de los varones. Pero si se hace la comparación con el Plan Trabajar II, la diferencia es considerable: en éste había una baja presencia de mujeres entre los beneficiarios directos del programa, y en el mes de octubre de 1997, sobre un total de 183.831 beneficiarios, el 81,2 % correspondía a varones y el 12,3 % a mujeres (DNPEyC, 1998).

3. Comparando entre las dos EPH del mismo año 2002, la tasa

de actividad de los beneficiarios se incrementó fuertemente, sube de 67,2 % a 90,0 % en el lapso de sólo cinco meses, debido esencialmente a los beneficiarios de sexo femenino, cuya tasa de actividad de estas últimas en 2002 era de 57,1 %, en mayo, y en octubre de 87,6 %. Por una parte, los beneficiarios inactivos (es decir que no están trabajando ni buscando trabajo) representan un porcentaje significativamente mayor en el caso del sexo femenino (13,1 contra 3,1 % de los varones), pero en el caso de las beneficiarias que están ocupadas, el trabajo (la contraprestación) lo desarrollan en mayor proporción dentro del marco del Plan, mientras que el número de beneficiarios varones que hacían un trabajo no registrado era mayor, y a partir de ello Monza y Giacometti (2003) hacen el supuesto de que su comportamiento al inscribirse en el Plan no se dirige tanto a obtener un empleo, como a obtener el beneficio.

4. En cuanto a la edad de los beneficiarios, para el año 2002, hasta los 30 años, son entre 37,3 y 39,5 %; de 31 a 40 años, 29,2 y 30,05 %; de 41 a 60 años, 31,7 y 29,5 %; de 61 y más años de edad, 1,8 y 1,1 %, respectivamente. El grupo de los menores de 26 años disminuye su participación en 6 puntos porcentuales entre 2003 y 2005 posiblemente debido a su incorporación al mercado de trabajo.

En el caso de los beneficiarios que realizan una contraprestación laboral, haciendo la comparación con el total de la población ocupada (excluidos los beneficiarios) se revela un sesgo importante hacia los estratos de edad más bajos (hasta 40 años).

5. En lo que hace al nivel de instrucción de los beneficiarios, *la gran mayoría se ubica hasta el nivel de secundario incompleto*, representando el 82,0 % del total, pero esa proporción es mayor en el interior del país.

6. En cuanto a la posición de los beneficiarios en el hogar, el Plan estaría dirigido al jefe (en el sentido de las definiciones estadísticas) de un grupo o colectivo de personas, pero para Monza y Giacometti (2003) surge una diferencia importante en lo que hace a la definición de a qué grupo se refiere la Jefatura. En la EPH, el "hogar", es definido como el colectivo de individuos que comparten en su mayor parte un presupuesto de gastos. Por lo general, en una misma vivienda vive un único hogar, pero en la realidad también existe un número relativamente pequeño de viviendas que son habitadas por más de un hogar. *El hogar, a su vez, puede componerse de una o más familias, en sentido amplio. El número de familias por hogar puede resultar mayor en el caso de los hogares que se ubican en los deciles más bajos de ingreso*. La normativa vigente del Plan remite la jefatura a cada familia, mientras que en la información estadística

que se dispone según la EPH, la condición de jefe se refiere a cada hogar. Varias anomalías fueron detectadas. Según el módulo de la EPH procesado por Monza y Giacometti, más de la mitad de los beneficiarios del Plan son jefes de hogar (55,3 %). El resto revista como cónyuge, o bien en la categoría "otros". En contrapartida, un elevado porcentaje de beneficiarios no reunirían los atributos del jefe de familia. Y, como era de esperar, la tasa de desocupación específica de los jefes es menor que la de no-jefes. Esa información no coincide con la que debería surgir de los criterios del Plan.

7. Si se adopta ahora como perspectiva de análisis la unidad "hogar", Monza y Giacometti observan, en primer término, que en alrededor de un 6 % de los hogares con beneficiarios del Plan Jefes existe más de un miembro que participa de dicho plan, ya sea porque se trata de hogares que contienen más de una familia, o porque una misma familia percibe más de un beneficio. Esto quiere decir, en otras palabras, que *el número de hogares receptores es inferior al número de beneficiarios* en el porcentaje indicado.

8. Tanto en el GBA como en el interior, el tamaño promedio de los *hogares* con beneficiarios del Plan Jefes es mucho mayor que el tamaño promedio del total de los hogares

9. En resumen, el análisis de las características personales de los beneficiarios del Plan indica que comparativamente se trata de un conjunto de individuos donde se observa una *presencia elevada del sexo femenino y un sesgo definido hacia los grupos de menor edad y los niveles educativos más bajos*. En cuanto a la condición de jefe (de familia), sólo un porcentaje algo superior a la mitad de los beneficiarios satisfaría el requisito implícito en la denominación formal de "jefe" incluida en el Plan.

3.4. LA SITUACIÓN DE LOS BENEFICIARIOS EN 2004-2005

Según las encuestas, entre un 75 % y un 80 % de los beneficiarios cumplía con actividades de contraprestación, porcentaje considerable si se piensa en la escala del programa y en el contexto social en que se adoptó y se puso en ejecución. El hecho de realizar contraprestaciones no les impedía la búsqueda activa de empleo. Los que no hacían ninguna contraprestación se estimaban entre el 18,1 % y el 26,5 %. La mayor parte de las contraprestaciones bajo la forma de trabajo tenían lugar en proyectos comunitarios y tareas administrativas provinciales o municipales; cuando formaban parte de micro-emprendimientos productivos éstos se concentraban en el GBA. Sólo un 6,4 % participa en programas educativos o de capacitación.

¿Qué actividades desarrollaban además de la contraprestación? Algunos tenían empleos precarios, con bajos ingresos. Las mujeres se desempeñaban fundamentalmente en servicio doméstico (43 %), arreglo y reparación de ropa y calzado y recolección de cartones y botellas, y los varones en la construcción (37 %), actividades de producción y reparación en general y trabajos de jardinería. En el interior del país los beneficiarios también desarrollaban actividades en el sector primario (huertas familiares, por ejemplo).

Para Monza y Giacometti, el 81,4 % de ese total hace una contraprestación de entre 15 y 24 horas. Un 11,1 % que hace una contraprestación laboral, su duración semanal es menor a 15 horas. Con respecto a la cantidad de horas que los beneficiarios dedican a las actividades de contraprestación laboral, los datos indican una progresiva disminución del tiempo asignado a esas tareas.

Prácticamente en su casi totalidad (93,5 %), los beneficiarios se concentran en tareas operativas y en tareas poco o nada calificadas del sector terciario. La mayoría de quienes desarrollan una contraprestación laboral (72,7 % al 74 %) declara desempeñarse en actividades dentro del sector público. Sólo un 5,9 % del total se desempeñan en la industria o en la construcción.

La normativa del MTEySS que intentó regular el componente educación, las resoluciones 209/ 03 (Terminalidad Educativa) y 210 (Formación Profesional), no tuvieron mucho efecto. Sólo 8,4 % del total de beneficiarios cumplía este tipo de contraprestación en 2004, y luego el porcentaje disminuyó.

Finalmente, el 10,5 % de los varones y el 37,6 % de las mujeres declararon en 2005 estar dentro de la población económicamente inactiva. Las mujeres, porque estaban embarazadas, a cargo de sus hijos pequeños o del cuidado de ancianos o de familiares enfermos. Los varones, porque declararon principalmente problemas de salud (incluyendo a beneficiarios físicamente impedidos para trabajar) y la edad (beneficiarios mayores de 50 años que se habían desalentado por no encontrar trabajo).

El 51 % de los beneficiarios se encontraba buscando trabajo activamente y el 49 % restante realizaban changas, trabajos de tiempo parcial, habían suspendido momentáneamente la búsqueda o estaban inactivos. A medida que se recuperaba el crecimiento económico y aumentaba la demanda de fuerza de trabajo (especialmente para la industria manufacturera) tanto de empleos registrados como no registrados, se observaba que los beneficiarios que buscaban empleo tenían mayores dificultades de inserción y menores condiciones de empleabilidad que el resto de desocupados, pues se estimaba que entre 2002 y 2004 el 70 % de los puestos de trabajo creados en

la industria correspondían a puestos que requieren operarios calificados, profesionales y técnicos.

La gran mayoría de los beneficiarios había acumulado anteriormente una experiencia laboral: un 98 % de los varones y el 83 % de las mujeres, pero era despareja: la poseían con alguna calificación el 50 % de los varones y el 25 % de las mujeres; el 27 % de los beneficiarios tenía un oficio con calificación operativa (mayoritariamente los varones) y sólo el 5 % poseía una calificación técnica. El 68 % restante declaró no poseer una calificación laboral.

Al observar la posición y la situación de los hogares de los beneficiarios que independientemente de cumplir con la contraprestación habían logrado acceder a una ocupación en el mercado, es importante destacar la elevada proporción de jefes varones y jefas sin cónyuge. Los ingresos que percibían los beneficiarios por el trabajo que realizaban en el mercado cuando esta era la ocupación principal, rondaban los 250 pesos por un trabajo semanal de alrededor de 34 horas. Asimismo, casi el 45 % de los beneficiarios ocupados en el mercado pero en trabajos no registrados buscaban activamente otro empleo.

Con respecto a las características de las ocupaciones en el mercado declaradas por los beneficiarios como principales, se destaca que casi un 55 % corresponde a la categoría de asalariado (no registrado), mientras que un 45 % contesta que se desempeña como cuentapropista.

Vinculando el padrón de beneficiarios del PJH con el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP) y haciendo el seguimiento, el MTEySS observa que en el mes de diciembre de 2005 se contaban 254 mil asalariados *registrados* anteriormente como beneficiarios del PJH, que representaban más del 10 % del total. Se constató que la tasa de inserción laboral es comparativamente mayor para los varones que para las mujeres; que los beneficiarios más jóvenes muestran una tasa de inserción laboral mayor a la registrada por los beneficiarios adultos mayores, y que los beneficiarios con experiencia laboral en empleos declarados exhiben una tasa de inserción muy superior a la de los que no la tienen (MTEySS, 2006).

3.5. LAS INSTANCIAS CON RESPONSABILIDAD EN LA GESTIÓN DEL PJyJHD

A diferencia de las críticas transcriptas más arriba, es de resaltar el papel y el alcance que el PJyJHD trató de dar inicialmente a la participación de las organizaciones de la sociedad civil en la implementación del plan, a través de la institucionalización de los consejos consultivos en el nivel local.

En el marco de la normativa del PJyJHD interactúan tres instancias de consejos consultivos: nacional, provinciales y municipales (que se describen en UNGS, 2003).

El Consejo Nacional de Administración, Ejecución y Control (CONAEyC)

Comenzó a funcionar el 13 de mayo de 2002. Está presidido por el ministro de Trabajo y es un espacio multisectorial integrado por representantes del gobierno nacional, de asociaciones profesionales de trabajadores y empresarios, de diferentes confesiones religiosas y de ONG.

Los objetivos fijados formalmente para este Consejo en el ámbito nacional son:

- asegurar el control, la transparencia y la efectiva ejecución del programa,
- adoptar políticas destinadas a la implementación,
- mantener actualizados los registros del conjunto de los beneficiarios, supervisar la utilización de los fondos destinados al Plan, proyectar y proponer las modalidades de pago de las asignaciones,
- hacer el seguimiento de las políticas de capacitación y formación
- proponer criterios de generación de empleo con el fin de lograr la inserción social y laboral de los beneficiarios,
- organizar la evaluación externa del Plan a través de universidades nacionales y/o de organismos de control de derecho público.

Durante los primeros meses de adopción del Plan, el Consejo trabajó intensamente y se reunió semanalmente en el MTEySS. Se labraban actas donde quedaba constancia de los temas tratados y de las decisiones adoptadas.

Dentro del Consejo funcionaban tres comisiones que al comienzo se reunían semanalmente.: *La Comisión de Empleo y Trabajo Productivo*, que tenía, según la norma de creación, las siguientes funciones; *La Comisión de Asistencia y Asesoramiento a Consejos*; y *La Comisión de Denuncias*:

Las instancias provinciales y municipales: los Consejos Consultivos (CC)

El decreto 565/02, en su artículo 9º, estableció: "El Programa tendrá descentralización operativa en cuanto a su ejecución, la que se

producirá a través de cada provincia y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y se aplicará por medio de los municipios”. El decreto agrega que el control en la adjudicación y la efectivización de los beneficios serán ejercidos por los consejos consultivos de cada localidad, previendo que serían integrados por representantes de los trabajadores, los empresarios, las organizaciones sociales y confesionales y por los gobiernos que correspondan.

Al igual que los demás documentos elaborados por el Proyecto OIT, el Documento de García plantea la existencia de una sensibilidad por parte de los miembros de los CC frente a una superposición o duplicación de objetivos existentes en la naturaleza del Plan: uno que busca la inclusión social y otro que se propone formular un plan de empleo mediante una contraprestación laboral.

Según el citado documento, la normativa del plan concierne a los CC, debido a la gravedad y a la urgencia planteada por la crisis, fue a veces improvisada y se fue elaborando a medida que surgían diversas problemáticas, modificándose para poder adaptarse. Esto explica que se fuera originando una superposición de objetivos y de funciones entre los distintos niveles de los consejos, con lo cual la aplicación del plan y la conformación de los consejos fueron adoptando trayectorias heterogéneas, dependiendo del municipio donde se implementara.

La creación de los consejos generó un proceso incipiente y parcial de institucionalización de la participación de la sociedad civil en la generación y la implementación de políticas públicas; pero dentro de los CC se enfrentaron entonces dos lógicas contrapuestas: una que funcionaba en un nivel horizontal, donde actuaban las organizaciones civiles, y otra jerárquica, representada por las autoridades municipales electas, bajo cuya responsabilidad quedaba la implementación del PJYJHD, pero que contaba con pocos recursos específicos en el presupuesto municipal para cumplir esa tarea. A medida que se lograban superar los conflictos, surgían las condiciones para un mutuo aprendizaje y comenzaban a hacerse trabajos en conjunto.

El surgimiento de los consejos consultivos

Por su carácter masivo, y al promover la participación de la sociedad civil por la vía de representantes con una función informativa y consultiva, los CC contribuyeron a mejorar el control y la transparencia en la ejecución de las políticas (García, 2003).

Las funciones de los Consejos Consultivos Municipales (CCM) eran la de analizar y evaluar las solicitudes del beneficio y asignar las contraprestaciones para someterlas al MTEySS por la vía de la

Municipalidad, y al mismo tiempo controlar la implementación del plan. Pero no se definió de manera específica cuál era la función de los CCM y de los Consejos Consultivos Provinciales (CCP) con respecto al control del cumplimiento de la contraprestación.

Los CCP eran la instancia habilitada en el nivel provincial para recibir denuncias por irregularidades, debiendo reunir información proveniente de los CCM e informar al MTEySS sobre el desarrollo y la evaluación de las contraprestaciones. El CCN junto con el MTEySS tenía a su cargo supervisar el Plan y elaborar propuestas de mejoramiento. Pero tampoco se habían definido con claridad cuáles eran sus funciones respecto de los CCM y los CCP, la constitución de los CC, sus funciones y su desempeño.

Según el documento de la UNGS (2003), la constitución de los consejos consultivos fue establecida como un requisito para la implementación del Plan en el nivel municipal. Después de un año de su creación, los resultados fueron considerables: quedaron constituidos el Consejo Consultivo Nacional (CCN), 22 consejos consultivos provinciales (CCP) y 1.873 consejos consultivos municipales (CCM). Estos últimos representaban el 89 % de un total de 2.108 que deberían haberse constituido según los términos del Plan (Lupica, 2003: 66). Se trata de una de las experiencias históricas argentinas más importantes de creación de instituciones de participación de la sociedad civil en la orientación y el control de programas sociales, tanto por los alcances del programa como por el número de los consejos. Pero debido a las condiciones en que se adoptó el Plan, éste presentaba importantes lagunas o ausencia de especificaciones para el nivel nacional, por lo que se adoptaron numerosas disposiciones reglamentarias prácticamente imposible de conocerse simultáneamente en su totalidad y aplicarlas, puesto que su dictado llegaba con retraso para solucionar los problemas que se planteaban. Por ejemplo, la resolución 112/2002, que exigía en el caso de los CCM que al menos dos tercios de los representantes fueran designados por organizaciones de la sociedad civil, se dictó cuando la mayoría de los CCM ya estaban constituidos.

Los CCM son una instancia de representación institucional de nivel local en cada municipio o comuna que, atendiendo a la realidad social y económica de cada lugar, procuraban lograr el mayor impacto social y la mejor ejecución e implementación del PJYJHD. Estos constituyen el órgano natural de control social sobre el uso de los recursos afectados al programa en cada municipio.

Para constituirse, los CCM debían estar conformados por los organismos representativos del ámbito de su jurisdicción y dar cabida a las organizaciones de trabajadores, empresarios, organiza-

ciones sociales y confesionales y autoridades gubernamentales. Según la reglamentación, los CCM debían designar un presidente y un secretario para poder asumir la responsabilidad que les había sido conferida. Las reuniones debían ser convocadas por el presidente, el secretario y/o tres de sus miembros, y realizarse al menos una vez por mes.

Las principales funciones de los CCM consistían en: ejercer el control sobre la inscripción, incorporación y real efectivización del Programa en su jurisdicción, solicitar conjuntamente con el intendente municipal las altas y las bajas de los beneficiarios y controlar su cumplimiento, evaluar las propuestas de proyectos de actividades comunitarias y de capacitación y los antecedentes del organismo ejecutor en cada caso, asignar y realizar el control y el seguimiento de la ejecución de la contraprestación asignada a los beneficiarios en el ámbito de su jurisdicción, etc.

Cuando la dimensión de los municipios lo justificaba, se constituían CC barriales

La evaluación del desempeño de los CC

Las principales conclusiones sobre el desempeño de los consejos consultivos obtenidas de distintos estudios (García y otros, 2003) son las siguientes:

- En los CC provinciales todos los actores no participan con la misma intensidad, y los nuevos miembros y las ONG poco institucionalizadas tuvieron dificultades para integrarse.
- Los CC Provinciales tuvieron una escasa vinculación con las instancias municipales.
- La falta de una infraestructura básica no permitió asegurar el eficiente funcionamiento de los consejos consultivos.
- Los CCM instalaron la institucionalidad de la participación social en el PJyJHD, sobre todo en los niveles municipal y barrial.
- La vida institucional de los CCM fue muy irregular, especialmente en cuanto a la frecuencia de las reuniones.
- Las demandas de los CCM hacia el Estado nacional más frecuentes fueron: la formulación de normativas más claras, tener mejor acceso a la información, no superponer las tareas de monitoreo entre los distintos niveles de los CC, disponer de más infraestructura y capacitación técnica dirigida a los operadores y que transmitieran en tiempo útil una mejor información sobre las altas y las bajas del programa.

Como era de suponer, durante los primeros años de existencia el funcionamiento de los CCM fue muy heterogéneo, según el municipio donde funcionarían. El trabajo de los representantes de las ONG y asociaciones de la sociedad civil tuvo un carácter voluntario y era una tarea adicional, lo cual dificultó frecuentemente la continuidad y la regularidad de su participación. A su vez, los CCP tuvieron muchas dificultades para controlar el cumplimiento de las contraprestaciones decididas por los CCM, en parte debido a problemas de organización, a los costos de movilidad y de las comunicaciones, para los cuales no se disponía de un presupuesto específico. Ante la urgencia de llevar a cabo las tareas de los CCM, –entre representantes de instituciones que fuera de ese ámbito no mantenían relaciones formales– se establecieron en el nivel municipal acuerdos y compromisos negociados. Pero la política de descentralización y de desconcentración desde el Estado nacional hacia las provincias y los municipios era sólo descendente, sin la posibilidad de una fluida relación ascendente, para que las instancias municipales pudieran formular críticas y hacer propuestas a los CCP y al CCN.

En muy pocos casos los CCM dieron de baja a beneficiarios que incumplían con las contraprestaciones; las bajas se imponían más frecuentemente por incumplimiento de requisitos formales, dando lugar a un proceso engorroso.

El MTEySS y las demás dependencias del sistema de seguridad social no pudieron procesar de manera regular la gran cantidad de información sobre altas y bajas del Plan, ni garantizar en tiempo útil el acceso a esos datos por parte de los CCM y CCP, para responder a las demandas de los solicitantes y de los beneficiarios.

El Plan creó las condiciones para establecer vínculos entre los niveles municipales, provinciales y nacionales de la administración del trabajo, entre los diversos niveles de CC y dentro de cada municipio por parte de funcionarios, representantes de asociaciones profesionales y de ONG actuantes en ese medio, y permitió a muchos ciudadanos conocerse e intercambiar opiniones al acercarse a los problemas de la gestión de las políticas en el nivel local.

Se observó de manera generalizada que la integración y la participación de los consejos tuvieron un momento de apogeo durante su constitución, la propuesta de altas de beneficiarios y la asignación de contraprestaciones, pero luego se debilitó y tendió al agotamiento cuando se manifestaron las ambigüedades, y se fueron diluyendo sus objetivos a medida que el Plan dejó de incorporar nuevos beneficiarios por las vías normales; se incluyeron importantes grupos por decisiones políticas y bajo la presión de los movimientos sociales, y luego comenzaron a disminuir sus efectivos.

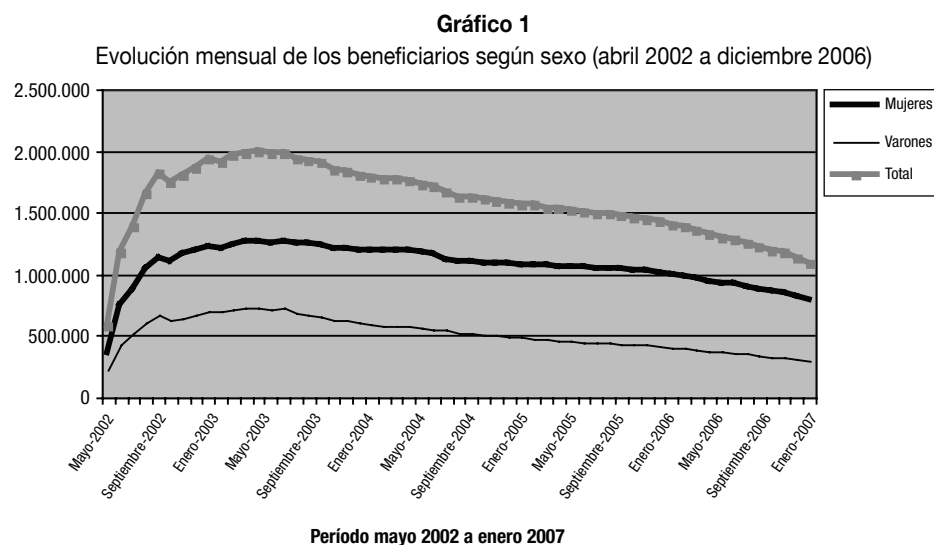
En el mes de marzo de 2003 se crearon también los *Consejos Consultivos de las Comunidades Indígenas*, con funciones y atribuciones similares a las de los CCM, e integrados por instituciones de las diferentes comunidades indígenas presentes en la jurisdicción. Estos consejos se constituyeron en las siguientes provincias: Formosa, Chaco, Salta, Jujuy y Buenos Aires.

Coincidimos con el diagnóstico de C. García y otros (2003) cuando afirman que su rol de controladores se habría ejercido en desmedro de la función de constituirse en un espacio para la elaboración y la concertación de criterios operativos, para establecer prioridades y articular iniciativas.

3.6. VISIÓN GENERAL DE LAS CARACTERÍSTICAS Y LA EVOLUCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS

Para aportar una idea de conjunto, se analizará brevemente la evolución de los beneficiarios, desde su creación y hasta fines del 2006, y tomando en cuenta el género y las edades de los beneficiarios, a partir de la estadística suministrada por el MTEySS.

La evolución total y por género de los beneficios puede verse en el gráfico 1.



Fuente: Elaboración propia sobre información del MTEySS.

Cuando comenzó a ejecutarse el Plan, el total de los beneficiarios ya era de aproximadamente 500.000, y éstos fueron aumentando a lo largo del tiempo hasta alcanzar su pico máximo de 1.990.735 en mayo de 2003. A partir de entonces se observa una tendencia a la baja que continúa en la actualidad, en primer lugar por razones administrativas (se da de baja a quienes se detectan en situación irregular), pero sobre todo por razones demográficas (decesos y aumento de la edad de los hijos a cargo), por renunciaciones voluntarias y bajas automáticas al acceder a un empleo registrado. La reducción de los beneficiarios del PJyJHD se ha acentuado, pero sin llegar a alcanzar completamente las previsiones del gobierno, por varias causas. Por una parte, debido a la creación y la reactivación del Plan Familias y de la puesta en marcha del SCyE en mayo de 2006, y por otra parte, por causa del decreto 1506/205 que establece la posibilidad de transferencia voluntaria desde el PJyJHD al SCyE y al Plan Familias.

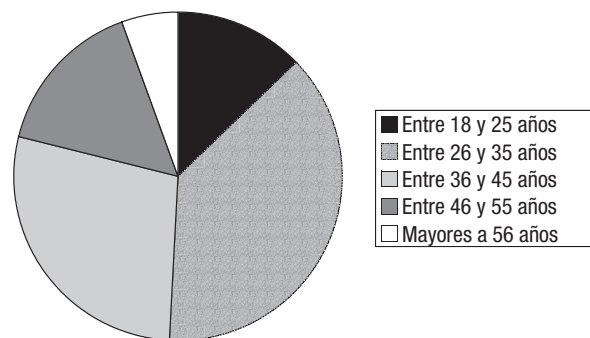
Según la posición en el hogar, cerca de la mitad de los beneficiarios son jefes de hogar, y alrededor de un tercio son cónyuges. Sobre el total, en 2003, los jefes varones eran el 20,7 %. Por su parte, las mujeres jefas sin cónyuge son la categoría más numerosa entre las identificadas (21,3 % del total de beneficiarios).

La proporción de beneficiarios con nivel educativo bajo continúa siendo importante. El 60 % de los beneficiarios tiene estudios cursados hasta el nivel primario completo.

Respecto de la variable sexo se puede observar que a lo largo de todo el período analizado la participación femenina fue siempre superior a la masculina y también creciente, alcanzando su pico máximo en mayo de 2003, que llegó a ser en números absolutos de 1.267.086. Entre agosto de 2002 y enero de 2006 la participación de beneficiarias fue siempre superior al millón. En cambio, los varones a lo largo de todo el período nunca superaron el millón, y hay una clara tendencia a la disminución de los varones, pues este grupo es el que proporcionalmente ha logrado una mayor inserción en el mercado de trabajo.

Género y edad de los beneficiarios del PJyJHD Las mujeres

Gráfico 2
Beneficiarios del PJyJHD según edad. Mujeres



Fuente: Elaboración propia sobre datos del MTEySS.

En el gráfico 2 se puede observar que la mayoría de las beneficiarias del PJyJHD tiene entre 26 y 35 años. Luego siguen por orden las que tienen entre 36 y 45, entre 46 y 55, las mayores de 56, entre 18 y 25, y las de menor participación son las menores de 18 años. Más de la mitad de las beneficiarias supera los 35 años.

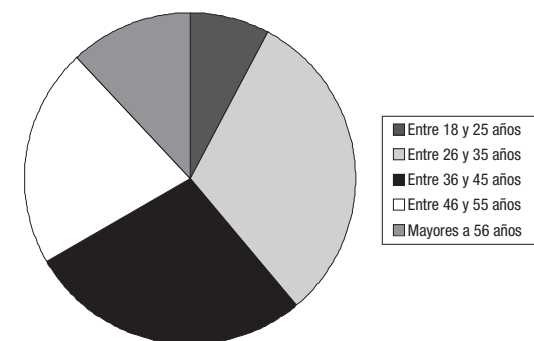
Entre ellas, la probabilidad de que permanezcan desempleadas es casi nula, porque se estima que el 26,5 % podrían insertarse en el servicio doméstico. La probabilidad de inserción en un puesto asalariado registrado en el sector privado es de 16 % y crece hasta 29 % si se incluye el sector público. La probabilidad de que ellas puedan acceder a un empleo asalariado "en negro" es baja, y la probabilidad de un trabajo por cuenta propia supera el 30 %. En el segmento más empleable las mujeres presentan, respecto de los varones, una sistemática desventaja en la probabilidad de acceder a un empleo registrado, de insertarse en el sector formal, de desarrollar una tarea con cierta calificación, de donde resultan menores ingresos. El grupo de mayor empleabilidad relativa se concentra en microestablecimientos: allí se insertan el 70 % de las mujeres y el 40 % de los varones. Estos últimos tienen más capacidad para establecer relaciones salariales registradas y para que éstas se efectivicen en los establecimientos de mayor tamaño y en el sector formal.

Los varones

La distribución de los beneficiarios varones tiene la misma orientación que en el caso de las mujeres. También, la mayoría de los

beneficiarios tiene más de 35 años, pero en mayor proporción que las mujeres, porque en este caso representan más del 70 %.

Gráfico 3.
Beneficiarios del Plan PJYJHD según la edad. Varones



Fuente: elaboración propia sobre datos del MTEySS.

El decreto 1506/04 propuso de hecho la segmentación de los actuales beneficiarios del PJYJHD según los criterios de empleabilidad y vulnerabilidad, con el propósito de posibilitar su migración hacia otros programas sociales que estarían en las órbitas de los ministerios de Trabajo y de Desarrollo Social.

Según esos autores, el Plan Familias tendría entonces un efecto muy limitado para rescatar a las familias de los beneficiarios de la condición de indigencia y de la pobreza, mediante el acceso a un empleo formal. Pero al asistir a las familias de menores recursos y otorgarles, además, un subsidio más alto que el que brinda el PJHD, contribuye –en mayor medida que otros escenarios– a morigerar la privación de los hogares más pobres.

a) El proceso de inserción de los beneficiarios del PJyJHD en el mercado de trabajo formal

Se observa básicamente desde 2003 una tendencia ascendente en la continuidad del proceso de inserción de beneficiarios del PJyJHD en el mercado de trabajo formal, debido esencialmente al crecimiento económico y a la fuerte demanda de fuerza de trabajo: en diciembre de 2003 la cantidad fue de 75 mil, doce meses después había ascendido a 159 mil, llegando finalmente a 254 mil en diciembre de 2005.

Este proceso de inserción continúa actualmente con estas tendencias:

- la tasa de inserción laboral es comparativamente mayor para los varones que para las mujeres (77 % contra 33 %), a pesar de que aquellos sólo representaban un cuarto del total de los beneficiarios del PJH.
- los beneficiarios más jóvenes muestran una tasa de inserción laboral mayor de la registrada por los beneficiarios adultos mayores. El grupo etario que más se insertó fue el de entre 24 y 44 años;
- los beneficiarios con experiencia laboral en empleos declarados exhiben una tasa de inserción muy superior a los que no la tuvieron.
- el sector privado es el que ha generado la mayoría de los puestos de trabajo que fueron ocupados por beneficiarios (93,6 %), y sólo el 6,4 % de esos puestos fueron obtenidos en el sector público;
- los beneficiarios que lograron incorporarse en el mercado de trabajo formal perciben en el inicio un salario medio que es un 46,7 % inferior al promedio de los trabajadores registrados en dichas ramas de actividad;
- los beneficiarios que se incorporan en empleos formales se concentran mayoritariamente en el tramo de edad de entre 25 y 34 años;
- la mayor parte de los beneficiarios que obtuvo un empleo declarado lo hizo en el sector terciario de la economía (servicios en general), que concentró la mitad de las incorporaciones (52,5 %). Sin embargo, una porción también relevante lo hizo en el sector secundario (industria y construcción) (37,8 %), y sólo el 9,8 % de las inserciones ocurrió en el sector primario.

El 70 % de los ex beneficiarios varones se insertan en cuatro sectores predominantes: industria, comercio, transporte y comunicaciones y construcción. En el caso de las mujeres el servicio doméstico alberga a la cuarta parte de ellas, seguido por el comercio, la industria y actividades de servicios tales como la enseñanza y los servicios a las empresas: sumando todos esos sectores concentran tres cuartas partes de esta fuerza de trabajo. Tanto el ingreso medio como el mediano de los varones ocupados supera al de las mujeres en alrededor del 60 %.

A pesar del fuerte impacto que tuvo el PJyJHD para reducir la indigencia, el 63 % de los hogares beneficiarios se mantuvo en

la extrema pobreza, el 33 % de los indigentes pasó a ser pobre no indigente, y sólo el 4,5 % de los beneficiarios superó la línea de pobreza. La implementación del programa tuvo entonces una repercusión significativa en la reducción de la indigencia; con el subsidio, el 27,6 % de estos hogares dejaron de ser indigentes y lograron satisfacer un consumo alimentario mínimo, aunque muy pocos lograron abandonar la condición de pobreza.

Los nuevos empleos fueron cubiertos en mayor medida por los varones (62 %), pero el segmento más joven fue el más demandado, siendo seleccionados los que tienen una escolaridad relativamente más alta. Las bajas calificaciones que muestra esta población hacen que sus probabilidades de acceder a ingresos adecuados sean, asimismo, muy limitadas, situándose en el nivel del salario mínimo. *Razón por la cual, pocos de estos hogares saldrían de la pobreza, aunque muchos dejarían de ser indigentes.*

b) Los determinantes de la inserción en el mercado de trabajo formal
En cuanto a los determinantes de la inserción laboral de los beneficiarios en los empleos registrados, las publicaciones del MTEySS señalan que:

- el *sexo* de los beneficiarios del PJH es el principal determinante de las probabilidades de su inserción en un empleo formal: es 4,7 veces mayor si se trata de beneficiarios varones;
- la probabilidad de inserción en un puesto de trabajo registrado disminuye a medida que se incrementa la *edad* de los beneficiarios;
- la *experiencia en un empleo registrado* es un factor que favorece las posibilidades de inserción de los beneficiarios en puestos de trabajo de calidad. Se observa que la probabilidad de que un beneficiario se inserte en un empleo registrado respecto de que no lo haga, es 2,9 veces mayor cuando la persona ya se desempeñó en un puesto de trabajo registrado;
- la *búsqueda activa de trabajo* incrementa las probabilidades de inserción en un empleo formal;
- el *nivel de educación* es también un determinante de la probabilidad de inserción de los beneficiarios en un puesto de trabajo registrado. La probabilidad estimada de obtener un empleo registrado es 1,6 veces mayor cuando se cuenta con un título secundario, y 2,6 veces mayor cuando iniciaron, al menos, estudios terciarios o universitarios.

c) La contraprestación y el acceso al empleo no registrado

Según la información disponible, desde el año 2003 la evolución de

la proporción de beneficiarios que realizan contraprestación (laboral, capacitación o terminalidad educativa) muestra una clara tendencia descendente, que pasó del 82,8 % en el tercer trimestre de 2003 al 68,9 % en 2004, y continúa. Con respecto a la cantidad de horas que los beneficiarios dedican a las actividades de contraprestación laboral, se constata una progresiva disminución del tiempo asignado a esas tareas. *En síntesis, cada vez es menor la proporción de quienes realizan la contraprestación y el tiempo que le destinan disminuye.*

En el 2004, los 150 pesos de la prestación estaban un 80,9 % por debajo del salario medio de los trabajadores de jornada completa, y la diferencia se amplió a medida que pasaba el tiempo, alcanzando al 171 %. Esto explica en buena medida la lógica de la progresiva tendencia a insertarse en el mercado de trabajo sin renunciar al Plan.

d) ¿Cuáles son las características de los beneficiarios que tienen una ocupación en el mercado como ocupación principal?

Los beneficiarios que se desempeñan en el mercado de trabajo declarando en las encuestas a dicha actividad laboral como la principal, representaban en 2005 casi el 25 % del total de beneficiarios. Se destaca que casi un 55 % corresponde a la categoría de asalariado (obviamente no registrado), mientras que un 45 % contesta que se desempeña como cuentapropista.

Según los citados estudios del MTEySS el grupo de beneficiarios que tiene una ocupación en el mercado (ya sea principal o secundaria) representa el 33 % del total de beneficiarios. Con respecto a la duración de la jornada de trabajo, la mayor proporción de beneficiarios (38,1 %) que tienen una ocupación en el mercado como actividad principal le dedica a este trabajo más de 35 horas semanales. El resto de los beneficiarios se distribuye casi por igual entre aquellos que trabajan entre 20 y 35 horas (29,3 %) y el grupo que le dedica menos de 20 horas semanales.

La remuneración promedio del 10 % de los trabajadores que perciben menores salarios (primer decil) alcanza a los 229 pesos, pero este es un valor 52 % superior a la prestación que otorga el PJH (150 pesos). Evidentemente, la brecha salarial aumenta cuando se compara la prestación con el salario de los trabajadores registrados; la diferencia en este caso alcanza al 171 %.

Evidentemente, esto último se debe a que el salario medio de los trabajadores de jornada completa² (con el resto de las caracterís-

² La variación del salario en los trimestres de 2003 y en el primer trimestre de 2005, han sido estimados con los ponderadores que no se encuentran corregidos por la no respuesta de ingresos.

ticas explicitadas) ha presentado una tendencia creciente durante el período analizado.

3.7. ¿CÓMO SOBREVIVIERON LOS BENEFICIARIOS CON UN SUBSIDIO DE 150 PESOS?

La sobrevivencia de los beneficiarios se explicaba por la combinación de varias estrategias para obtener ingresos y compensar el escaso monto del subsidio (un monto fijo de 150 pesos). Por eso, el 70 % de los beneficiarios del Programa se encontraba activo, es decir que además de la contraprestación desarrollaba actividades laborales (precarias o informales) o se encontraba buscando activamente una ocupación (el 26 % de los beneficiarios). La tasa promedio de actividad de los varones (89,5 %) era superior a la de mujeres (62,4 %), la cual era aún más baja en el interior del país. En esas condiciones, el secreto de la sobrevivencia de los hogares de los beneficiarios residía en varios factores: la recepción de algún otro tipo de ayuda proveniente de ONGs (fundamentalmente a través de alimentos, vestimenta, remedios, asistencia a comedores escolares y comunitarios) aunque en términos monetarios no se pudieron estimar; la realización de changas y trabajos precarios de corta duración por parte del beneficiario o de otros miembros de la familia, generalmente en empleos no registrados, o la percepción de otras ayudas de políticas sociales.

Pero cabe señalar que, en paralelo con el PJyJHD y en vinculación con otras dependencias, el MTEySS estaba impulsando distintas acciones para apoyar a los beneficiarios. Por ejemplo, el *Plan Más y Mejor Trabajo*, el *componente de formación*, pues en 2004 se realizaron convenios con provincias y municipios que incorporaron a un total de 80 mil beneficiarios en programas de terminalidad educativa y formación profesional. Hasta diciembre de 2004, 125 mil beneficiarios habían participado en distintos proyectos de este componente. El mismo Ministerio ha iniciado desde 2004 la ejecución del *Programa de Desarrollo de Servicios de Empleo*, que se orienta a la intermediación entre la oferta y la demanda de empleo y a mejorar la inserción de los beneficiarios por medio de actividades de promoción del empleo y de fortalecimiento de la empleabilidad. Este Programa se ha articulado recientemente con el Seguro de Capacitación y Empleo, y a mediados de 2007 su operacionalización se lleva a cabo en más de 150 municipios.

El PJyJHD también se vinculó con programas a cargo de otros ministerios que otorgaban beneficios. Por ejemplo, con el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, a través de la Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda, con la cual ejecuta el *Programa Federal de Emergencia Habitacional* a través de la

participación de los beneficiarios del PJJHD organizados en forma de cooperativas de trabajo para la construcción de viviendas. Con el Ministerio de Desarrollo Social se encuentra en ejecución el *Plan Manos a la Obra*, que otorga apoyo técnico y financiero a proyectos productivos donde se integran los beneficiarios del plan y que está destinando a la provisión de herramientas, equipamiento, insumos y otras inversiones necesarias. Otra articulación se lleva a cabo con el *Plan Familias*, hacia el cual se trata de transferir a las beneficiarias que se encuentran en situación de inactividad, comprometiéndolas al seguimiento de las obligaciones escolares y a la atención primaria de la salud de sus hijos.

4. LOS OBJETIVOS

Desde sus inicios el PJyJHD arrastró una ambigüedad en los objetivos: ¿era un programa de sostenimiento de ingresos o una política de empleo?

4.1. EL PLAN COMO DERECHO FAMILIAR DE INCLUSIÓN SOCIAL

El Informe del CELS (2003) contiene una serie de consideraciones que nos parece útil comentar. Parte de recordar lo que dice el decreto 565/02 en el art. 1°: “Todos los jefes/as de hogar desocupados gozarán del Derecho Familiar de Inclusión Social” y eso fue varias veces ratificado por el entonces presidente de la República, pero ello no se encuentra definido de manera específica en la reglamentación que le dio origen, ni en la actual Constitución Nacional, ni en los tratados internacionales de derechos humanos incorporados a la Constitución Nacional.

Afirma el informe del CELS que el hecho de que se otorgue un magro subsidio y que se exija a la persona acreedora de esta ayuda económica el desempeño de una tarea (contraprestación) no implica que ésta genere “inclusión social” o que dé solución al problema de la exclusión que sufre gran parte de la población. El término “inclusión social” remite a las condiciones que promueven, permiten y garantizan que las personas accedan al conjunto de instituciones sociales, ya sea a sus beneficios concretos (por ejemplo, sistema de salud, previsión social) como también a las condiciones que habilitan el logro de aquéllas (un empleo remunerado, o poseer un ingreso) (Lo Vuolo, R. 1995).

Según Lo Vuolo (2004), la exclusión de los miembros de la sociedad de todos –o de ciertos– beneficios sociales no se resuelve únicamente con un subsidio por ese monto tan limitado y por el ejercicio de una contraprestación.

Aceptando estas definiciones propuestas por el CELS, el PJyJHD estaría dentro de la categoría de un “programa asistencial”, pues no promueve efectivamente una redistribución del ingreso, sino que es una política asistencial de transferencia directa de ingresos. Su principal fuente de financiamiento provino del presupuesto público, de las retenciones a las exportaciones en el marco de ganancias empresariales extraordinarias, y de créditos de organismos financieros internacionales (BM), sin que se produjera una real redistribución del ingreso. En lugar de eso, “asignaron” montos fijos que beneficiaron a cerca de dos millones de personas con transferencias de ingresos de 150 pesos mensuales cada una.

Sin embargo, el PJyJHD se diferencia profundamente del PEL y del PEC –sus antecesores–, pues en ellos el marco normativo fue prácticamente inexistente, y habían facilitado un manejo discrecional y arbitrario, con un discurso asistencialista por parte de las autoridades estatales, que veían esos planes como una concesión gratuita y no como el cumplimiento de una obligación establecida jurídicamente.

Pero el monto del beneficio asignado por el PJyJHD no satisface ese contenido mínimo del derecho a un nivel de vida adecuado para superar la línea de indigencia, al no brindar seguridad debido a su carácter transitorio, y al no permitir acceder a otro tipo de prestaciones aranceladas (como por ejemplo al cuidado de la salud o al sistema previsional) (CELS, 2003). Al otorgar una prestación por cada jefe de hogar desocupado, el programa no toma en cuenta la cantidad de miembros del hogar.

Barbeito (2003) presta atención a que, siendo la pobreza y la insuficiencia de ingresos de los hogares lo que justificaba su adopción, sólo una parte (aproximadamente el 25 %) de los desocupados y pobres pudo acceder a éste, sin que se explicitara el criterio de exclusión del resto. Si bien en los textos el beneficio se considera una suerte de derecho de “inclusión social” de carácter universal, el número de los beneficiarios quedó imposibilitado de crecer desde mediados de mayo de 2002, quedando convertido de alguna manera en un gran programa “focalizado” (pero que beneficiaba a casi 2 millones de personas). Los beneficiarios podían salir del Plan si conseguían una ocupación remunerada, aunque sin posibilidades de regreso, pero la búsqueda activa de empleo era de su responsabilidad individual.

El “derecho de inclusión social” pareciera entonces consistir de hecho sólo en la obtención de un ingreso monetario para completar los recursos del hogar, pero sin que llegue a igualar el monto de las líneas de indigencia o de pobreza, condicionado formalmente

a la realización de una actividad de tiempo parcial, la contraprestación, sin otorgar el estatuto de asalariado ni asegurar el acceso a un empleo.

4.2. EL PJyJHD Y EL DERECHO A LA IGUALDAD Y NO DISCRIMINACIÓN.

LA PROTECCIÓN A LOS GRUPOS EN SITUACIÓN VULNERABLE

Los beneficios del Plan no pudieron ser otorgados a todos los desocupados que se encontraban en la misma situación objetiva de insatisfacción de sus necesidades básicas, como surgía del texto del decreto de creación. Tampoco se consideró como potenciales beneficiarios a los trabajadores pobres, a los jefes de hogar desocupados sin hijos a cargo, o con hijos mayores, a personas mayores sin cobertura, a los jóvenes desocupados y a los que cayeron en el desempleo con posterioridad al mes de mayo de 2003.

Esto atentaría contra el principio de igualdad y no discriminación, y es el Estado quien trata de manera desigual a individuos que se encuentran en idéntica situación.

En vez de un verdadero “derecho familiar de inclusión social”, el Plan sólo concede de hecho un beneficio asistencial. Por otra parte, los beneficios se otorgaron sólo a los jefes y jefas de hogar que se inscribieron antes del 17 de mayo de 2002, dejando de lado a aquellos que no lo hicieron o que reunieron los requisitos con posterioridad a dicha fecha. Aunque aún a las personas que reúnen los requisitos para acceder al goce de este derecho se les fija un límite temporal que el Gobierno prorroga periódicamente y que no figura con precisión en las normas de creación. Como ya se mencionó, sólo un año después de lanzado el programa se asignó una prestación equivalente a todos los mayores de 70 años que viven en una determinada región del país (provincias más pobres) y sin ningún tipo de cobertura previsional.

La obligación de la contraprestación que debe realizar el beneficiario, les condiciona el goce de lo que se denominaba un derecho.

Por otra parte se observa el “efecto regalo” ofrecido por el Plan a los empleadores, pues los beneficiarios están reemplazando con un costo reducido y sin contribución al sistema de seguridad social a trabajadores que hubieran tenido que contratarlos de todas maneras.

Si el Plan se extendiera indefinidamente en el tiempo, los beneficiarios nunca podrían jubilarse, dado que no hacen aportes y estarían en similares condiciones que los trabajadores en negro, y “empleados por el propio Estado”.

4.3. EL PJyJHD COMO POLÍTICA DE SOSTENIMIENTO DE INGRESOS

Para Barbeito y otros (2003), el PJyJHD no tendría según él un objetivo claro. “No es ni una clara política de empleo, ni un seguro de desempleo, ni una política de lucha contra la pobreza”. Su conclusión es que el PJyJHD debería catalogarse principalmente como una política social focalizada, que condiciona la percepción del beneficio monetario a que los beneficiarios reúnan ciertas características y que a cambio realicen una contraprestación laboral o no laboral. Por otra parte, resulta discriminatorio para aquellos que, teniendo grados de necesidad similares o incluso mayores que las de los beneficiarios, no califican para la cobertura del Programa: desocupados que no se inscribieron antes de una fecha límite, desocupados no jefes o sin hijos menores, ocupados pobres, nuevos desocupados “genuinos”, etc.

Otra deficiencia evidente es que, pese a presentarse como un beneficio familiar, el PJyJHD no tiene en cuenta la composición numérica del hogar, perjudicando a los hogares más numerosos que suelen ser los más pobres.

La arquitectura del PJyJHD se orienta a brindar un subsidio para permitir la supervivencia de las familias durante un período de crisis, no logra erradicar la pobreza pero redujo el porcentaje de los indigentes.

4.4. EL PJyJHD COMO POLÍTICA DE EMPLEO

Por lo dicho anteriormente, a menudo el beneficio del Plan era percibido por personas que al mismo tiempo tenían empleos precarios o informales no registrados, y por esa causa el Plan no fue eficaz para promover de manera directa el acceso al empleo registrado por parte del beneficiario, pues ello significaría perder el beneficio. Esta estrategia fue más utilizada por los varones jefes de familia que por las mujeres.

Pero en cambio, efectivamente estimula el incremento de las tasas de actividad de las mujeres, que salen de la inactividad y, manteniendo sus responsabilidades familiares, llevan a cabo las contraprestaciones, buscando un empleo aunque sea precario. Esta movilización de la fuerza de trabajo contribuyó a incrementar la oferta y, en el contexto de elevado desempleo, durante un cierto tiempo presionó hacia abajo los salarios, hasta que tasas elevadas de crecimiento se consolidaron. Pero las contraprestaciones –que una cuarta parte de los beneficiarios no realizaban– no eran propiamente empleos, sino trabajos precarios de tiempo parcial reducido, con bajos requerimientos en materia de educación y calificaciones profesionales y que, al no tener el estatuto de empleos asalariados,

no gozaban de la cobertura del sistema de seguridad social ni de protección contra los riesgos ocupacionales.

Entre los beneficiarios a menudo se encontraban trabajadores desalentados (desocupados que no buscan trabajo de manera activa y por lo tanto no reúnen las condiciones para ser incluidos entre los desocupados si se siguen las definiciones de la OIT) e inactivos, todos los cuales no reunirían las condiciones formales establecidas.

Los empleos que promueve el Programa serían precarios porque: i) no tienen cobertura social de ningún tipo; ii) son actividades que requieren un bajo nivel de calificación; iii) son actividades involuntariamente de tiempo parcial; iv) el nivel de ingreso es reducido y aparece como un “techo” para los beneficiarios, fomentando el empleo en negro y poniendo un bajo nivel de referencia para fijar los salarios en el mercado de empleo.

Cabe recordar una vez más que para Monza y Giacometti (2003), dada la dualidad y la ambigüedad del Plan, éste no es propiamente una política de empleo, sino más bien una política social de sostenimiento de ingresos.

Confrontando el Plan con relación a las políticas de empleo, cabe señalar que entre los beneficiarios había trabajadores desalentados y un 13 % de inactivos, y que el destinatario formal del beneficio es la familia y no sólo el individuo desocupado. Los beneficiarios tienen el derecho a ese subsidio y asumen la obligación de realizar una contraprestación de varias horas semanales; la autoridad de ejecución y control del Plan es el MTEySS, por eso una parte de los beneficiarios (los que buscan trabajo) pasaron a ser considerados formalmente como ocupados dentro de la EPH del INDEC.

Ante esta situación, varios especialistas han propuesto descartar la exigencia de una contraprestación, y que el Plan se convirtiera en un programa de ingresos mínimos familiares, sin vincular el ingreso con una ocupación directa o indirectamente productiva, y en su lugar fijar exigencias de obligatoriedad en cuanto a educación, control y cuidado de la salud, especialmente de los hijos de los beneficiarios.

Si los beneficiarios aceptaran trabajos registrados, perderían automáticamente el beneficio. Esto significa que el impacto del PJyJHD no genera verdaderos empleos, pero que, por lo dicho anteriormente, sí estimula su búsqueda, aumentando así la tasa de actividad y de desempleo (especialmente de las mujeres), puesto que un elevado porcentaje de beneficiarias inactivas se incorporaron luego al mercado de trabajo.

Pero como la mayoría de los beneficiarios son de sexo femenino con hijos menores a cargo, tienen limitaciones para buscar

un empleo de tiempo completo y para acceder a él, dada la insuficiencia de infraestructura social (guarderías infantiles, jardines de infantes, etc.). **La estrategia de supervivencia adoptada por varias familias consiste en que la mujer se inscribe como jefe de hogar y sigue cobrando el beneficio, mientras que el varón, si no se inscribió también por su parte en el Plan, está realmente desocupado, trabaja en negro o lleva a cabo actividades informales no declaradas.**

A veces el PJyJHD puede actuar como una “trampa de pobreza” o una “trampa de desempleo”, cuando las tasas de salarios mínimos son bajas. Los beneficiarios hacen su evaluación de costos y beneficios y comparan “racionalmente” el monto del salario que podrían llegar a conseguir (debiendo previamente o al mismo tiempo renunciar al Plan), con el esfuerzo que deberían realizar y la disciplina que deberían aceptar en contrapartida del salario, el tiempo de traslado y de trabajo que deberían faltar del hogar, más lo que les costaría el aseo, la vestimenta, el transporte y la comida. Si la diferencia existiera y fuera muy pequeña, la opción que aparece claramente como más “racional” es la de seguir como beneficiario, promoviendo la aceptación de empleos “en negro” presionados o estimulados por empleadores inescrupulosos.

5. PROBLEMAS DE IMPLEMENTACIÓN

5.1. LA COBERTURA DEL PJyJHD

El PJyJHD no cubre a todas las personas y hogares en condición de vulnerabilidad social, indigencia o pobreza que no cumplen con todos los requisitos exigidos, tales como: los desocupados de larga duración no jefes, o los desocupados jefes o jefas de hogar sin tener menores a cargo, ocupados pobres, con o sin hijos, o los adultos mayores pobres. Muchos de los potenciales beneficiarios no pueden cumplir con la exigencia de contraprestación, como sería el caso de mujeres jefes de hogar que viven solas y con hijos de poca edad a cargo. A los efectos de recibir más de un beneficio, en el caso de los hogares pobres con muchos hijos, puede suceder que tanto la madre como el padre soliciten por separado el beneficio declarando tener cada uno hijos a cargo.

5.2. LAS CONTRAPRESTACIONES

Las contraprestaciones que debían ejecutar los beneficiarios implicaban diversas formas de trabajo, pero que no son propiamente empleos. Se trata generalmente de trabajos precarios básicamente de servicios en el sector público, en puestos con pocos requerimientos de calificaciones, no “calificantes”: con frecuencia se reducen a ta-

reas manuales y administrativas simples y operativas, de carácter periférico respecto de las actividades centrales de mayor jerarquía, o realizadas en un tiempo parcial muy reducido, descalificando a quienes las hacen. Son trabajos que tienen ciertamente alguna utilidad pública, que satisfacen necesidades de sectores de bajos ingresos, aunque algunos pudieran llegar a incluirse entre las actividades informales. A pesar de ello, una parte importante de los beneficiarios que hacen contraprestaciones se incluyen entre los ocupados dentro de la EPH.

Según la EPH, en septiembre de 2002 un 75,5 % de los beneficiarios del Plan desarrollaba una contraprestación laboral y sólo un 6,4 % participaba en programas educativos o de capacitación (Monza y Giacometti, 2003).

Para Emilia Roca (del MTEySS), la contraprestación asimila el Plan a la tradición de los “programas de empleo público de emergencia” de la década pasada, y lo explicaba por la “actitud inercial” de funcionarios y técnicos, que reprodujeron modelos de intervención que venían aplicando, y por cierta “imagen social negativa” que provocaría el hecho de otorgar un subsidio sin una contraprestación.

El tipo de trabajo precario y la baja calidad de las contraprestaciones ofrecidas no contribuían a mejorar las condiciones de inserción laboral, social y cultural de los beneficiarios, pues los estigmatizaban y los desvalorizaban, ya que eran desempleados de larga duración, o con experiencias repetitivas de desempleo y que habían perdido calificaciones por causa de la inactividad, con bajo nivel de formación profesional y a menudo simpatizantes o militantes de los nuevos movimientos sociales de piqueteros (por lo que se los consideraba miembros de las “clases sociales peligrosas”).

Pero ¿qué características y modalidades presentaban las actividades laborales en los casos en que se realizaban? Prácticamente la casi totalidad (el 93,5 %) de las contraprestaciones de los beneficiarios se concentran en tareas manuales y operativas, y con pocos requerimientos de conocimientos; daban lugar a una sobrecalificación, puesto que lógicamente no había –ni podían plantearse– muchas limitaciones en esta materia para acceder al beneficio

5.3. IRREGULARIDADES EN LA ASIGNACIÓN DE LOS PLANES

Las denuncias y cuestionamientos al funcionamiento del Programa Jefes y Jefas comenzaron juntamente con su puesta en marcha. Al comienzo, las autoridades nacionales se excusaron debido a la gran cantidad de información que debía manejarse, a la urgencia social y a la rapidez con la que el programa había sido implementado. Se de-

tectaron varios casos que daban cuenta de mecanismos clientelares en los cuales los beneficiarios debían “abonar” un porcentaje, que muchas veces superaba el 20 % del subsidio, en carácter de “pago” o comisión por acceder al plan. En la CODEM se recibieron 458 denuncias por extorsión (exigencia de contraprestaciones o comisiones no establecidas en la norma invocando la autoridad pública) y 184 por corrupción, en su mayoría en áreas urbanas. La Sindicatura General de la Nación (SIGEN) detectó que las herramientas utilizadas para registrar los datos de los postulantes carecían de mecanismos de control adecuados y suficientes, y un número significativo de errores. En un estudio de Cortés, R., y otros (2003) se afirma que el 50,7 % de las mujeres beneficiarias de los planes eran cónyuges que en proporciones importantes provenían de la inactividad, no cumpliendo en todos los casos el requisito de ser desocupadas para percibir el beneficio.

5.4. LA SELECCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS

Se había detectado que una proporción considerable de familias donde uno o más miembros percibían los beneficios del Plan Jefes no reunían todos los criterios de elegibilidad establecidos. Los beneficiarios eran en su inmensa mayoría pobres o indigentes, y, como estrategia familiar de sobrevivencia, con frecuencia no se declaraban los empleos de tipo temporario o precario (“en negro”) de sus miembros; en otros casos, cuando la familia era numerosa, ambos cónyuges se inscribían por separado para acceder al beneficio, cosa que estaba prohibida, pero difícil de detectar dada la gran cantidad de uniones matrimoniales de hecho, la improvisación de la implementación del Plan, la rapidez con que se hicieron las inscripciones y su carácter masivo.

5.5. LOS RECURSOS ADMINISTRATIVOS Y JUDICIALES EN CASO

DE NO SER ATRIBUIDOS LOS PLANES

Hasta una fecha muy reciente, la ANSES no pudo acceder a las bases de datos de la totalidad de programas sociales provinciales y municipales de la mayoría de provincias grandes, para cruzar información y detectar incompatibilidades. Hubo muchas irregularidades y duplicaciones en el cobro del beneficio (se denunció a empleados de municipalidades y a miembros de las fuerzas de seguridad), y en muchos casos las solicitudes de muchas personas fueron extraviadas. Para hacer reclamos en caso de rechazos de la solicitud, no sólo se debía concurrir a diversas oficinas públicas, requiriendo tiempo y dinero para los desplazamientos, sino que, además, allí se debían

enfrentar las dificultades inherentes a la complejidad de los trámites y la insuficiente información por parte de los interesados.

6. LOS IMPACTOS DEL PLAN

6.1. EFECTOS DEL PJyJHD SOBRE LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA Y LA INDIGENCIA

Según la onda de octubre de 2002 de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y a pesar del inicio de la implementación del Programa de Jefes y Jefas, el 57,5 % de la población se encontraba por debajo de la línea de pobreza, y el 27,5 % era considerado indigente, lo que implicaba un aumento considerable con respecto a la anterior medición de mayo de 2002, en el peor momento de la crisis.

El Plan Jefes y Jefas tiene varios efectos en términos de distribución del ingreso: impacta sobre el salario mínimo de la economía porque el monto otorgado a los beneficiarios fija el piso mínimo que los trabajadores del Plan demandarán para realizar cualquier trabajo en relación de dependencia, ya que, en caso contrario, seguirían insertos en el programa.

Así fue como en el período mayo-octubre de 2002, según la EPH el 24,6 % de los hogares escapan de la indigencia, un 21,7 % pasan a ser pobres pero no indigentes, mientras que finalmente sólo el 2,9 % de los hogares escaparon de la pobreza.

Cuadro 2

Efectos de la aplicación del Plan Jefes sobre la situación de pobreza de los hogares con beneficiarios. Septiembre 2002 (en %)

Hogares	Con Plan	Sin Plan
Por debajo de la línea de pobreza	93,3	97,6
Pobres	10,9	4,7
Muy Pobres	25,1	15,5
Por debajo de la línea de indigencia	57,3	77,4
Indigentes	38,1	22,3
Indigentes extremos	19,2	55,1

Fuente: Elaboración del Proyecto OIT en base a datos de la EPH y los valores de las líneas de indigencia y pobreza que surgen del INDEC (cuadro 31).

El resultado neto de esta modificación es que sobre el total sólo 4,3 pp. de los hogares beneficiarios consiguen superar la línea de pobreza como consecuencia de la percepción del beneficio otorgado por el Plan Jefes. Pero una elevada proporción de las familias hubieran sido “indigentes extremos” en caso de no percibir el beneficio. Para Monza y Giacometti (2003), eso “constituye probablemente el impacto más significativo de este programa social”.

En el nivel macroeconómico, a través del PJyJHD se realizó una transferencia de ingresos desde el sector público hacia sectores de bajos ingresos debido al desempleo. Esta transferencia impactó –aunque fuera levemente– sobre la demanda agregada, dada la cantidad de beneficiarios, pues los pobres consumen en bienes esenciales todo lo que ganan, con lo cual se registró un aumento del PBI.

6.2. IMPACTO DEL PLAN SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO

La incidencia del Plan en el mercado de trabajo fue positiva pero muy reducida respecto de la PEA, que aumentó sólo el 1,2 pp., o sea, aproximadamente 250 mil personas, debido a que hubo individuos que estaban en la inactividad (en su mayoría mujeres) o eran trabajadores desalentados que hicieron contraprestaciones o ingresaron al mercado de trabajo.

El MTEySS estimó que entre mayo y octubre de 2002 el 90 % de los puestos de trabajo generados fueron ocupados por beneficiarios del PJyJHD. En un año la tasa de desempleo así medida bajó 4 pp., o sea, 348 mil personas, reduciéndose del 21,8 % al 17,8 % de la PEA.

6.3. INCONSISTENCIAS, AMBIGÜEDADES, INSUFICIENCIAS Y CONTRADICCIONES DEL PJyJHD

Varios especialistas han puesto de manifiesto esos problemas (Barbeito y otros, Monza y Giacometti) y, por el contrario, son muy pocos los que han efectuado elogios o han dado su apoyo a esta política. A continuación sintetizamos esas inconsistencias.

1. Siendo la pobreza y la insuficiencia de ingresos en los hogares lo que justificaba su adopción, solo una parte (aproximadamente el 25 %) de los desocupados y pobres pudo acceder a éste, sin que se explicitara el criterio. Si bien se los considera en los textos una suerte de derecho de “inclusión social”, que daría la idea de un “derecho universal”, un buen número de los beneficiarios quedó imposibilitado de crecer desde mediados de mayo de 2002, con lo cual, de hecho, se convirtió de alguna manera en un programa focalizado (¡pero cabría agregar que involucraba una suma de casi dos millones de personas a mediados de 2003!). Los beneficiarios podían salir

del Plan si conseguían una ocupación remunerada, pero esa iniciativa de búsqueda era de su exclusiva responsabilidad individual.

2. Ciertas ambigüedades están presentes desde el momento de su adopción, dificultando el proceso de evaluación de los resultados. El “derecho de inclusión social” pareciera consistir en la obtención de un ingreso (política de sostenimiento de ingresos para completar los que el hogar eventualmente percibe y salir de la situación de pobreza) y/o en una política de empleo, pero en ambos casos no se especificaba el nivel de ingreso que se tomaba como punto de referencia ni el tipo o calidad del empleo que se deseaba proveer. Para Barbeito y otros (2003), no estaba claro si se buscaba garantizar ingresos sin condicionarlos a la ejecución de una ocupación, o si se otorgarían mediante un empleo remunerado y, por esa vía, concretar la inclusión social. Pero en ese caso se pregunta si esos objetivos se podrían alcanzar con un programa de esas características.

3. Dado el clima de convulsión social económica y política prevalecientes en los primeros meses de 2002, por su magnitud y características el PJyJHD fue adoptado mediante un decreto de un gobierno provisional, pero debería haber sido sancionado o al menos convalidado de inmediato por una ley del Congreso Nacional.

4. Otra contradicción aparecería entre el carácter claramente estructural y estable del problema y las múltiples causas del proceso de exclusión social que se había establecido y reconocido entre los fundamentos de la norma de creación, y el carácter de emergencia y por un plazo determinado fijado para el programa en su oportunidad.

5. A eso se agrega, tal como se mencionó anteriormente, el hecho de que la fuente y el monto de financiamiento de un programa de magnitud inédita en el país, no estaban determinadas con precisión para los próximos períodos presupuestarios.

6. Por sus dimensiones y su carácter finalmente focalizado (dejó afuera casi al 75 % de quienes reunían las condiciones y no se inscribieron a tiempo, a quienes, aunque fueran jefes o jefas de hogar desocupados, no tuvieran dos hijos menores de 18 años a cargo o uno discapacitado, y a quienes estaban ocupados pero con ingresos inferiores a la línea de pobreza), se trataba de un plan muy difícil de administrar y cuyo seguimiento para asegurar el cumplimiento del “derecho familiar de inclusión social” o el acceso a un empleo pleno (objetivos enunciados inicialmente) se tornaba muy dificultoso.

7. Por otra parte, dadas las características estructurales y la magnitud de los problemas de empleo vigentes a comienzos de 2002, el PJyJHD no atacaba de manera adecuada el desempleo masivo y persistente ni la precariedad, y frente a los problemas de la pobreza

y la indigencia, el monto del beneficio –de sólo 150 pesos, vigente hasta nuestros días y que no se incrementó a pesar de la inflación registrada– no puede contribuir a eliminar la pobreza ni la indigencia, si bien redujo esta última significativamente.

8. En la práctica, según Barbeito y otros (2003), el PJyJHD funciona como focalizado, pero en una escala que superaba ampliamente las recomendaciones internacionales sobre los máximos de beneficiarios que permiten una administración eficiente. Si bien la cantidad de beneficiarios que no reunían las condiciones establecidas no constituía una cifra alarmante, y su incorporación no obedeció de manera exclusiva a factores de clientelismo político, es evidente que hubo filtraciones y que muchos se otorgaron o se mantuvieron bajo presiones políticas y sociales, pero no tanto de los partidos políticos tradicionales, sino de los nuevos movimientos sociales.

9. Entre los beneficiarios a menudo se encontraban trabajadores desalentados (desocupados que no buscaban trabajo de manera activa y por lo tanto no reunían las condiciones para ser incluidos entre los desocupados, si se siguen las definiciones de la OIT) e inactivos, que no reunían las condiciones establecidas, pero, dadas las condiciones sociales e institucionales en las que se hizo la recepción de solicitudes, esas variables no se tuvieron generalmente en cuenta.

6.4. LA OPINIÓN DE LAS AUTORIDADES Y DE LOS ACTORES SOCIALES ACERCA DEL PJyJHD

La opinión pública transmitida por los medios de comunicación acerca del PJyJHD varió sensiblemente a medida que la situación económica mejoraba y que los protagonistas de los nuevos movimientos sociales declaraban ser beneficiarios de los planes, llevaban a cabo acciones de protesta y demandaban mayores beneficios. De considerarlo como una medida de urgencia social necesaria para contener a las víctimas de la crisis, se pasó a percibirlo como una ayuda necesaria pero que debería concluir rápidamente, considerando incluso que los beneficiarios no buscaban activamente un empleo y que los enrolados en movimientos sociales constituían una amenaza para la paz social.

Es probable que esta opinión, vehiculada por los medios de comunicación masiva vinculados al *establishment*, haya dado pie a la activación de las políticas pasivas de empleo preexistentes, promoviendo otras del tipo *workfare*. Esto sucedió al mismo tiempo que se puso en evidencia y se criticó el escaso cumplimiento de la

contraprestación, sin considerar el carácter precario y poco calificado de los trabajos asignados a los beneficiarios.

En la opinión pública compuesta por las clases medias y en el medio empresarial se consideraba que los beneficiarios no querían trabajar, que cumplían de manera insuficiente con la contraprestación, que se habían vuelto indisciplinados y no reunían las condiciones mínimas para ser buenos empleados, que trabajaban en negro y eran activistas sociales que amenazaban la paz social, desestimulando por todo ello a los empleadores para contratarlos. Se los “estigmatizó”. Esto es lo que explica las presiones para que se abandonaran o se activaran las políticas pasivas y se promovieran otras del tipo *workfare*.

Existieron, obviamente, tensiones clientelares y manejos discrecionales en el nivel político para proponer el otorgamiento de los beneficios a quienes no reunieran las condiciones; esta situación fue permitida por las dimensiones del programa, las urgencias en el momento de ingreso y las dificultades administrativas para gestionar el Plan de manera eficaz y por las tradicionales modalidades de intermediación (y percepción de comisiones) predominantes en ciertos municipios. Pero paulatinamente esos manejos se fueron detectando y controlando, sobre todo cuando se procedió a bancarizar el pago de los beneficios.

Como ya dijimos, con posterioridad a su creación, y a título de excepción, se incorporó como beneficiarios a numerosas personas de más de 70 años, que no habían tenido acceso a la jubilación ni a la protección social y que residían en las provincias consideradas con más NBI. Esto fue considerado por Barbeito (2003) como un indicio de que se trataba de una política focalizada de sostenimiento de ingresos que procuraba compensar las deficiencias del sistema de seguridad social. Con respecto a la escala del programa, y dada la cantidad de beneficiarios inscriptos a mediados del año 2003, este especialista considera que necesariamente se producirían problemas en la gestión del programa. Ante la disyuntiva de desagregar el PJyJHD en políticas focalizadas, en las ramas de actividad y en las categorías específicas de las familias de desocupados en situación de pobreza e indigencia, o de continuar con un plan de carácter masivo, él considera como no conveniente cambiar (aunque se podrían obtener mejores resultados en algunos de ellos), porque los costos serían mayores y la política sería más difícil de aplicar, debido a la organización administrativa requerida y a los recursos necesarios en materia de personal para controlar el ejercicio de las contraprestaciones y promover la generación de empleos. Al mismo tiempo, la gran dimensión de la población objetivo, unida a la acumulación de

heterogéneos problemas personales, sociales y familiares de los beneficiarios, genera fuertes restricciones para alcanzar los objetivos fijados por el Plan.

Una medida apropiada para estimular la búsqueda activa de empleo, dada la volatilidad del mercado de trabajo, podría ser el seguimiento para que se cumpla efectivamente el derecho de suspensión temporaria del beneficio y su activación, sin perderlo, cuando existan las posibilidades de que el beneficiario acceda a un trabajo temporario o un contrato por tiempo determinado.

Desde el punto de vista de la gestión del Plan, la información recopilada por los municipios acerca de los beneficiarios en el momento de su inscripción, se consideraba incompleta. Una de las recomendaciones consistía en ajustar el formulario de inscripción y darle el carácter de declaración jurada, para precisar la posición en el hogar de cada uno de sus integrantes sin excluir a las madres adolescentes, verificar la cantidad y la edad de hijos menores a cargo, su situación laboral y educativa, así como aspectos de la atención de la salud. Esto podría completarse mediante controles centrales, cruzando información disponible en varias bases (ANSES, asignaciones familiares, etc.). En el caso de que existieran restricciones presupuestarias que impidieran reabrir de manera sistemática la inscripción, no habría que demorar las bajas de aquellos beneficiarios que nunca hayan cumplido o que hayan dejado de cumplir con los criterios de elegibilidad, pero el número de hijos menores a cargo de los potenciales beneficiarios debería considerarse prioritario para cubrir esas plazas (UNGS, 2003).

Partiendo del reconocimiento de la ambigüedad de objetivos difíciles de lograr al mismo tiempo, consistentes en políticas de empleo y de sostenimiento de ingresos, Monza y Giacometti (2003) propusieron descartar la exigencia de una contraprestación y que el Plan se convirtiera en un programa de ingresos mínimos familiares, sin vincular el ingreso con una ocupación directa o indirectamente productiva, y en su lugar fijar exigencias de obligatoriedad en cuanto a educación, control y cuidado de la salud, especialmente de los hijos de los beneficiarios. Estas obligaciones estaban incluidas en el diseño original del Plan, pero no se aplicaron de manera masiva ni se controló el cumplimiento, porque la dotación de infraestructura y de personal calificado había sido insuficiente.

7. EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS

7.1. ELEMENTOS PARA UNA EVALUACIÓN DEL PJyJHD A COMIENZOS DE 2007

En primer lugar, como ya ha sido mencionado, hay un problema de legitimidad que el Plan arrastró desde su creación. En un clima de convulsión política, social y económica que se intensificó en los primeros meses de 2002, el presidente provisional Eduardo Duhalde, adoptó el PJyJHD mediante un decreto, pero sin que posteriormente el gobierno constitucional lo sancionara o convalidara por una ley del Congreso Nacional.

Según Barbeito (2003), “[...] este Programa no representa un modo alternativo de enfrentar los problemas derivados del deterioro de la red de seguridad socioeconómica sustentada en la red laboral, y por el contrario implica una visión sesgada de la propia naturaleza de la cuestión social en la Argentina contemporánea”. Se trataba en ese momento de un problema estructural, cuando las elevadas tasas de desempleo, subempleo, pobreza e indigencia resultantes de la crisis alcanzaron sus máximos históricos. Pero a pesar de ser una situación que duraría cierto tiempo y de la magnitud de los potenciales beneficiarios, Barbeito insiste en que se trataba de un programa de emergencia, que no generaba empleos, pero otorgaba por un período limitado un pequeño subsidio de 150 pesos, muy por debajo de la línea de indigencia. Ese subsidio no tenía en cuenta la dimensión de las familias ni se ajustaba según la inflación, y estaba condicionado a la realización de una contraprestación. Este autor concluye que el Plan no puede contribuir a eliminar la pobreza ni la indigencia, si bien redujo esta última significativamente.

Para esas víctimas de la crisis, el PJyJHD no aseguró el acceso a un empleo estable, si bien constituyó la principal fuente periódica y fija de sostenimiento de sus ingresos. Pero quedó claro para las autoridades que el Plan no podía perdurar con esas modalidades, y por ello la transferencia de sus beneficiarios a otras políticas pasó a ser uno de los objetivos más ambiciosos buscados por las políticas de empleo y de ingresos durante 2006 y 2007.

Por otra parte, no se trataba de una política propiamente universal, debido a que desde su inicio dejó afuera al 75 % de quienes reunían las condiciones básicas y no se habían inscripto a tiempo, a quienes, aunque fueran jefes o jefas de hogar desocupados, no tuvieran dos o más hijos menores de 18 años a cargo o a uno discapacitado, y a quienes estaban ocupados pero con ingresos inferiores a la línea de pobreza.

Para Barbeito y otros (2003), entonces, “[...] el PJyJHD presenta numerosos problemas para transformarse en el programa central de un sistema institucional tendiente a afrontar la gravedad

de la situación social en el país. Estos problemas son tanto de diseño del propio programa como de su interrelación con el resto de las políticas públicas”. El PJyJHD no tiene para este autor objetivos específicos acordes con sus fundamentos, y su implementación no dio lugar a una política de empleo, ni a un seguro de desempleo, ni a una política efectiva de lucha contra la indigencia y la pobreza. Es una política social dirigida a un importante grupo de población vulnerable, dejando de lado a las tres cuartas partes de los potenciales beneficiarios y estableciendo para otorgar el beneficio el condicionamiento de una contraprestación.

Otro problema que acarrea el Plan desde su creación es que, por la situación dramática en que se gestó, la urgencia para hacerle frente, las presiones ejercidas sobre las autoridades y la improvisación con la que se puso en práctica, una parte importante de los beneficiarios no fueron realmente jefes de hogar, ni desocupados, sino más bien trabajadores inactivos o desalentados o con empleos precarios no registrados. Además, en el caso de las familias de los beneficiarios, la cantidad de hijos no se tomó en cuenta para adecuar el monto del beneficio a pesar de presentarse como un beneficio familiar.

Entonces, a pesar de enunciarse como un derecho de tipo universal, potenciales beneficiarios no fueron incorporados: porque no se inscribieron antes de una fecha tope que se fijó sin anuncio previo; por ser desocupados no jefes o sin hijos menores; por ser mujeres jefas de hogar desocupadas pero sin hijos a cargo; por ser trabajadores ocupados con bajos ingresos; por ser nuevos desocupados que quedaron sin empleo luego de la fecha de cierre; por ser familias de pobres y desocupados que tuvieron hijos luego del cierre del plan, etc. Si bien en la inscripción de los beneficiarios se observó una cierta discriminación “positiva” por parte de las autoridades municipales o de los miembros de los consejos consultivos, el grado de clientelismo fue, en proporción, considerablemente menor que en las anteriores políticas de empleo.

Una dificultad, en el caso de las mujeres jefas de hogar y con hijos pequeños a cargo, para cumplir con la contraprestación aunque fuera a tiempo parcial y para asumir un empleo como resultado de su búsqueda, fue la insuficiencia de los servicios de guarderías y jardines de infantes públicos o las dificultades de acceder a éstos debido al costo del transporte o a la distancia respecto de sus domicilios.

Como ya dijimos, la condición formal de ser jefe de hogar para acceder al beneficio promovió, en ciertos casos de familias nu-

merasas, que ambos padres se inscribieran por separado para obtener los dos, en lugar de uno solo, el beneficio.

7.2. LAS RECOMENDACIONES FORMULADAS

Diversos organismos han formulado recomendaciones para transformar el PJyJHD en búsqueda de un derecho a un ingreso no condicionado. En resumen:

- La asignación del ingreso debe ser universal
- El monto del beneficio debe alcanzar para cubrir el índice de pobreza
- Los beneficiarios del plan deberían poder acceder a todas las instituciones y prestaciones del sistema de seguridad social
- Establecimiento de mecanismos viables para hacer reclamos
- La asignación de fondos y los mecanismos de control deben ser más transparentes
- El PJyJHD debería permitir una redistribución del ingreso
- El beneficio debería extenderse a las personas mayores que no tienen recursos ni acceso a la seguridad social.
- Se debería hacer frente a las dificultades de implementación

7.3. ¿CUÁL ERA LA VISIÓN DEL PLAN

DESDE LAS PERSPECTIVAS DE LOS BENEFICIARIOS?

Según una encuesta realizada por el MTEySS, alrededor del 80 % de los beneficiarios declaró estar muy satisfecho o satisfecho con el Plan. El 10,2 % declaró sentirse poco satisfecho o insatisfecho con la contraprestación.

El 74,3 % de los beneficiarios (762.000 personas) realizaba algún *tipo de contraprestación*, y la mayoría de ellos (87,40 %) lo desarrollaba en el marco de un proyecto comunitario; sólo el 7,10 % hacía cursos de capacitación, un 2 % amplía con la terminalidad educativa y un menor porcentaje, el 0,80 %, la realizaba trabajando en una empresa privada.

En cuanto a las horas semanales dedicadas a la contraprestación, el 71 % le dedica unas 20 horas, el 17 % menos, y el 8 % más de 20 horas.

La encuesta del MTEySS también brinda elementos acerca de la gran heterogeneidad en cuanto a la percepción y la motivación de los beneficiarios, así como las dificultades que encontraban: antes que nada, la escasez de empleos, la falta de vinculaciones y relaciones sociales (capital social) y los costos asociados a la búsqueda, el efecto estigmatización, la edad elevada que provocaba rechazos cuando buscaban empleo y el bajo nivel educativo y de formación

profesional. Para hacer frente a esta situación, se fue tomando conciencia de la necesidad de adoptar políticas focalizadas para atender a grupos con necesidades específicas, particularmente las mujeres jefas de hogar con hijos a cargo y al cuidado de enfermos y de personas mayores, tendientes al mejoramiento de las capacidades laborales para aumentar la empleabilidad, y acciones de orientación e intermediación laboral para vincular oferta y demanda.

Entre quienes buscaban un empleo, el 50 % de los varones y el 30% de las mujeres se orientaban hacia ocupaciones que requirieran una cierta calificación y que ellos poseyeran. Entre el 70 % y el 80 % manifestó que deseaba hacer estudios formales y cursos de formación profesional, pero a pesar de esta fuerte predisposición para mejorar sus condiciones de empleabilidad, había pocos los beneficiarios realizando acciones formativas en el momento de la encuesta.

La satisfacción obtenida con la contraprestación se debía a la posibilidad de tener un trabajo o algún tipo de ocupación (42,1 %), contar con condiciones favorables para el desarrollo de la actividad de contraprestación (25,7 %), la posibilidad de ayudar a la comunidad (11,8 %) y desarrollar conocimientos y experiencia que facilitara mejores perspectivas laborales futuras (9,1 %).

Las principales explicaciones de la insatisfacción se basaban en las características de trabajo precario (41,8 %) de la actividad de contraprestación y en las condiciones poco favorables en las cuales se desarrolla la actividad (40,7 %).

7.4. ¿QUÉ HACER ENTONCES CON EL PJyJHD?

En primer lugar, el Programa debería dejar de ser el centro de la política social y abandonar su naturaleza híbrida actual; y adoptar políticas estructurales y permanentes que respondan a la gravedad de los problemas sociales del país, procurando que cualquier programa transitorio o de emergencia sea consistente con los lineamientos y con los objetivos de políticas de largo plazo. Aún con la aplicación de estas políticas, pensamos que incluso con altas tasas de crecimiento, durante un cierto tiempo continuará existiendo un componente de pobreza residual, que debería enfrentarse con programas complementarios, por ejemplo, de transferencia de ingresos o mediante políticas activas de empleo.

El Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJyJHD) se adoptó como un programa de “emergencia” de carácter temporario, cuando los indicadores de pobreza e indigencia alcanzaron en el primer semestre de 2002 sus máximos valores históricos. El PJyJHD constituye para sus beneficiarios la principal fuente de sostenimien-

to de ingresos, y la transferencia de ellos a otras políticas es uno de los objetivos más ambiciosos buscados por las políticas de empleo y de ingresos durante 2006 y 2007.

Lo que parece aconsejable, afirma Barbeito, es excluir al PJyJHD de la responsabilidad de ser una política de empleo, para así aliviar su carga y poder funcionar como programa de sostenimiento de ingresos.

Como dijimos, las alternativas de políticas que planteaban Monza y Giacometti para hacer frente a las dificultades detectadas en la implementación del Plan, son tres: 1) una política de empleo, 2) la política de creación de un sector de economía social con subsidios monetarios (ingreso mínimo, ingreso ciudadano, etc.) y el acceso libre a la alimentación, la salud, la educación, los servicios, etc. para dar empleo a sectores de bajos ingresos, y finalmente 3) un programa de transferencia de ingresos.

La contradicción detectada en el PJyJHD consiste en que, para generar empleos, el monto del subsidio es insuficiente para convertirse en un salario, pues, es reducida la productividad generada por las contraprestaciones tal como se han aplicado, hay problemas del lado de la demanda (ya que habría que hacer inversiones para crear nuevos puestos de trabajo) y otros desde la oferta, dado que se requiere hacer un esfuerzo mayor de educación y formación profesional (Monza y Giacometti 2003).

De este modo, el eventual rediseño del PJyJHD debería pensarse como parte integral de un sistema de políticas de promoción de empleo, para lo cual se presentan dos caminos alternativos que deben ser comprendidos y evaluados en sus alcances y posibilidades. Un camino ambicioso es extenderlo y rediseñarlo como una política de “empleo de última instancia” (*employment of last resort*), dejando abierta la posibilidad de acceder a un empleo público a todos los desempleados e, incluso, a todas las personas que deseen incorporarse a este tipo de empleos (Lerner [1947], Minsky [1986] y Wray [1986]). La otra alternativa es, en cierto modo, la opuesta. Esto es, transformar el PJyJHD en un programa de empleo dirigido específicamente a los grupos de menor calificación y con problemas especiales de empleabilidad, como serían los desempleados de larga duración, las mujeres jefas de hogar con hijos a cargo, los jóvenes desertores del sistema escolar sin experiencia laboral y los trabajadores desocupados de mayor edad. Esta opción implica que el PJyJHD pasaría a ser un componente más de un sistema de políticas que, por diversos caminos, apuntan a promover el empleo formal.

8. CONCLUSIONES PRELIMINARES

El PJyJHD es, sin dudas, el plan de políticas laborales y sociales que ha cubierto el mayor número de beneficiarios en toda nuestra historia y, en cuanto a sus dimensiones, resiste la comparación con los más importantes del resto de América latina. Esto explica la gran cantidad de estudios e investigaciones realizadas y que sirvieron de base para la redacción del documento que nos sirvió de base.

El Plan no fue instaurado en un contexto normal y como una decisión voluntaria y autónoma de política social o laboral, sino en medio de una grave crisis política, social y económica, para responder a fuertes y combativos movimientos sociales que amenazaban la gobernabilidad del sistema político, para hacer frente o frenar un rápido incremento de la pobreza, pero sobre todo de la indigencia, y como un gesto de solidaridad exigido por las ONG, las iglesias y las instituciones de la sociedad civil, en un momento crítico. Esto explica en parte las improvisaciones, la falta de mayor control sobre las solicitudes de admisión, los errores cometidos en cuanto a la implementación, la falta de supervisión de los CC respecto de las contraprestaciones y las distancias entre los modernos fundamentos filosófico-doctrinales de los objetivos inscriptos en las normas que le dieron origen y la concreción de la política, en un contexto difícil y tumultuoso, pero de crecimiento vigoroso y con un elevado excedente fiscal que hizo posible su continuación.

Creemos que, en buena medida, muchas de las severas críticas que se le han formulado en cuanto a su ejecución, si bien tienen razón, han partido de un supuesto que estimamos inadecuado. Formulamos la hipótesis de que se ha tomado como si su fundamentación en los considerandos del decreto y en sus fundamentos fueran la expresión exacta de lo que se quería y se podría llevar a cabo desde el Gobierno en esa coyuntura. Probablemente el conjunto de esa norma haya sido el resultado del trabajo de dos grupos de personas: uno con una orientación social-progresista más próxima a las políticas del salario universal, del ingreso mínimo de inserción o del ingreso ciudadano, creyendo que las condiciones para ello ya estaban reunidas como para intentarlo mientras otro grupo que razonaba desde una perspectiva jurídica e institucional se proponía atender rápidamente las urgencias del corto plazo (recordemos que inicialmente su vigencia era de tres meses) y tenía en cuenta las posibilidades reales de recursos presupuestarios que se podrían destinar para hacer frente a la dramática situación generada. Había entonces una coherencia interna de los textos pertinentes dentro de cada una de esas orientaciones, pero no la había coherencia entre

la fundamentación y los dispositivos administrativos, la gestión y el presupuesto para llevar a cabo la política.

Es difícil hacer entonces una evaluación exhaustiva y realista del desarrollo y de los resultados del Plan, que todavía tiene vigencia en el momento de redactar este documento, dada esa fuerte contradicción. Sólo se pueden hacer intentos parciales.

En el corto plazo el PJyJHD cumplió ciertamente varios objetivos, pero no siempre estuvieron programados en el momento de adoptarlo. Por una parte, contribuyó a mejorar, pero sólo parcialmente, los ingresos reales de los beneficiarios situados en los sectores de indigentes extremos (asignando un monto fijo que se percibía mensualmente) y a sostener los ingresos del resto de beneficiarios indigentes y de parte de los pobres. En otras palabras, sin resolver los problemas de fondo, ayudó a la sobrevivencia al reducir los índices de indigencia y en menor medida los de pobreza. Esto explica que haya calmadado en parte las protestas de los movimientos sociales y las manifestaciones espontáneas de un sector de la población que se encontraba en esa situación, literalmente, de hambre y exclusión social.

También contribuyó a la movilización de la fuerza de trabajo. Dentro de la población económicamente activa estimuló el ingreso masivo de las mujeres beneficiarias al mercado de trabajo, por la vía de las contraprestaciones. Estas crearon las condiciones para que muchas mujeres, con hijos a cargo, bajos niveles de educación y de formación profesional, sin abandonar totalmente sus responsabilidades familiares o buscando un reemplazo, hicieran experiencias limitadas de aprendizaje laboral en trabajos de tiempo parcial y, luego de tomar conciencia de sus posibilidades, comenzaran a buscar empleo tanto en actividades formales como en otras informales y no registradas. La tasa de actividad de las mujeres creció mucho después de su incorporación al Plan.

Por una parte, la proporción de mujeres entre los beneficiarios no cesó de aumentar: partió del 64 % y en la actualidad se acerca al 80 %. Fueron en su mayoría las mujeres quienes desde el inicio se inscribieron como jefes de hogar desocupados, mientras que sus esposos o compañeros seguían trabajando o buscaban empleos de tipo temporario, precario y no registrado, aprovechando la ambigüedad de los dispositivos legales y reglamentarios donde nunca quedó totalmente explícita la posibilidad o la prohibición de que los dos responsables de la familia accedieran al beneficio. Con respecto a los varones, el impacto del PJyJHD para reducir el trabajo no registrado fue hasta ahora muy limitado.

Tanto los varones como las mujeres beneficiarios del plan tuvieron la oportunidad de intentar salir de *la plena inactividad* y de que, al llevar a cabo las contraprestaciones trabajando a tiempo parcial durante un máximo de 20 horas semanales, no se desvincularon totalmente de la población económicamente activa; y, como estadísticamente pasaron a formar parte de los subempleados en la cuentas de la EPH, contribuyeron a aumentar las tasas de empleo y a disminuir las de desempleo en varios puntos porcentuales.

Si bien la mayoría de los trabajos que ejecutaban eran de carácter precario, simples, que no requerían mayores calificaciones y competencias, ni eran calificantes como para prepararlos para acceder luego directamente a puestos de trabajo de carácter formal y registrados, en algunos casos permitieron adquirir una cierta experiencia profesional por la vía del aprendizaje en el lugar de trabajo, despertaron vocaciones y ayudaron a tomar conciencia sobre la necesidad de llevar a cabo actividades de formación y a aspirar a puestos de trabajo vacantes y cuyos requerimientos estuvieran a su alcance. Esto es lo que justifica plantearse la posibilidad real de que, con el correr del tiempo, al menos una parte de ellos pasen a formar parte del empleo público, en el nivel municipal o incluso en el provincial, pues han pasado las pruebas.

La extensión del Plan a la personas de más de 70 años que habitaban las provincias con un menor grado de desarrollo sin ninguna cobertura de seguridad social, contribuyó a aliviar la situación de los pobres y mayores de edad que no habían regularizado su situación ante la ANSES por haber permanecido largo tiempo desocupados o trabajando en negro la mayor parte de sus vidas.

Debido a las restricciones presupuestarias, a las experiencias precedentes de política de empleo y a la inexistencia de una verdadera voluntad política para instaurar un salario universal, un ingreso mínimo de inserción o un ingreso ciudadano, la ejecución del Plan presenta muchas restricciones y debilidades, que se sintetizan a continuación:

1. Sólo aproximadamente el 25 % de los pobres, desocupados y con hijos a cargo, que eran potencialmente los beneficiarios, pudo acceder al plan e inscribirse antes del 17 de mayo del 2002, fecha en que sin previo aviso se cerró el ingreso por la vía normal establecida en el decreto de creación.

2. Un porcentaje considerable de desocupados, indigentes y pobres –beneficiarios potenciales– también quedó fuera de la posibilidad de acceder al beneficio, ya sea porque no tenían hijos de corta edad a cargo o simplemente porque no se inscribieron a tiempo.

3. Antes del cierre de la inscripción, un porcentaje reducido de personas que no reunían todas las condiciones quedaron incluidas entre los beneficiarios debido a errores administrativos o a maniobras fraudulentas aprovechando la celeridad y los escasos controles con que se llevó a cabo la inscripción. Se comprobó que, sobre el total, menos de la mitad de los beneficiarios, si bien eran pobres, no eran propiamente jefes de hogar, sino cónyuges (generalmente femeninos) y otros miembros de las familias.

4. Una vez cerrada la inscripción por el procedimiento normal, el ingreso continuó, pero no siguiendo el proceso que se iniciaba en los consejos consultivos municipales, sino por la vía de acuerdos políticos y sociales, incorporando de manera masiva fuertes contingentes de desocupados pobres y militantes, que no siempre reunían todos los requisitos, pero que eran presentados por directivos de organizaciones no gubernamentales y de movimientos sociales. Este hecho creó una gran segmentación dentro del conjunto de los beneficiarios y contribuyó a generar reticencias y desconfianza por parte de los posibles empleadores y de los medios masivos de comunicación, así como de los sectores hegemónicos.

5. El monto del beneficio, 150 pesos, se mantuvo fijo desde la creación del plan hasta nuestros días, sin ajustarse según la inflación, ni indexarse respecto del salario mínimo, sin tomar en cuenta que la dimensión de las familias de los beneficiarios del Plan superior al promedio de miembros, incluso dentro de los sectores de menores ingresos. Pero cabe recordar que en el momento en que se creó el Plan, el salario mínimo seguía siendo desde 1991 de sólo 200 pesos, como una herencia del régimen de convertibilidad, sin que se tomara en cuenta la fuerte devaluación del peso respecto del dólar (un 300 % aproximadamente). Aquel monto era ya en ese entonces inferior a la línea de indigencia.

6. A medida que los hijos llegaban a la edad de 18 años, el titular del Plan perdía el beneficio, a pesar de que aquellos no accedieran al empleo, los jefes o jefas siguieran en condiciones de pobreza y desempleo y aceptaran continuar haciendo la contraprestación.

7. Aproximadamente un cuarto de los beneficiarios no llegó a cumplir nunca con la obligación de la contraprestación, al mismo tiempo que disminuía el tiempo asignado efectivamente a ésta por parte de los beneficiarios. A pesar de ello, muy pocas fueron las bajas que se aplicaron por dicha causa, debido a que los consejos consultivos dejaron de ser activos, y por falta de recursos, no podían conocer en detalle toda la situación; y porque ninguno de sus miembros aceptaba la responsabilidad de tomar esa decisión, dado que afectaría a personas de bajos ingresos y podrían generarse

problemas con los movimientos sociales que los habían propuesto y de los cuales eran miembros. En la mayoría de los casos, si bien contribuyó a que los beneficiarios desocupados no se desalentaran y los estimuló a salir de *la plena inactividad*, la contraprestación no constituyó para todos una real posibilidad de adquirir experiencia ni de aumentar la empleabilidad, porque se trataba de trabajos precarios, actividades simples, poco calificadas, realizadas a tiempo parcial, sin que los responsables de las instituciones públicas tomaran a su cargo la formación, controlaran sistemáticamente la productividad y la calidad del trabajo, ni prestaran mucha atención a la asiduidad y al cumplimiento de los horarios de trabajo, por no ser empleados.

8. A medida que el crecimiento económico daba lugar a la creación o a la rehabilitación de puestos de trabajo, una parte de éstos eran ocupados por quienes tenían una mayor empleabilidad, dentro de los cuales eran mayoría los beneficiarios varones, a pesar de que las mujeres eran la mayoría dentro de ese conjunto. Un buen número de esos empleos no tenían muchos requerimientos en materia de calificaciones, eran de carácter precario y no estaban registrados. Pero progresivamente, a medida que se iba reduciendo la reserva de fuerza de trabajo, un porcentaje importante de los nuevos empleos accesibles para los beneficiarios mejoraron su calidad, fueron mejor remunerados y pasaron a la condición de registrados. Discriminados por jurisdicción, casi la mitad de los beneficiarios que habían logrado insertarse en el mercado de trabajo residían en la provincia de Buenos Aires, seguidos por los de las provincias patagónicas.

9. Cuando los beneficiarios más jóvenes y con mayores calificaciones y competencias conseguían acceder al empleo, o se transferían al Seguro de Capacitación y Empleo, dentro del Plan aumentaba al mismo tiempo la proporción de los beneficiarios de ambos sexos con edades mayores a los 40 años. Es decir que envejecía la pirámide de los beneficiarios restantes.

10. En consecuencia, dentro de los actuales beneficiarios disminuyó la proporción de varones –sobre todo de los menores de 45 años– y aumentó progresivamente la de mujeres, situándose en nuestros días en menos del 25 % y más del 75 % del total respectivamente. Entre los que quedaron dentro del Plan predominó generalmente la proporción de quienes tenían menor nivel de instrucción, no siempre llevaban a cabo las contraprestaciones y, más que desocupados, eran inactivos. Esta situación se consolidó cuando se puso en ejecución el Seguro de Capacitación y Empleo (SCyE) hacia el cual se transfirieron voluntariamente quienes renunciaron al Plan

porque consideraban que tenían una mayor empleabilidad. Pero desde sus inicios, el SCyE fue integrado en su mayor proporción por ex beneficiarias mujeres, contrariando las previsiones oficiales.

11. Sobre el total del país se observa la progresiva disminución del número de beneficiarios del PJyJHD, pero discriminando según regiones, dentro del total aumenta levemente la proporción de los beneficiarios residentes en el GBA (donde el desempleo continúa siendo más importante) mientras disminuye en el resto de regiones (debido al incremento de las diversas modalidades de empleo).

12. Dada la ambigüedad de los dos objetivos del Plan, *política de empleo y política de sostenimiento de ingresos*, a medida que pasó el tiempo fue el segundo objetivo el que predominó y las expectativas de los beneficiarios se canalizaron hacia la percepción de ingresos (fijos y percibidos mensualmente), creando las condiciones para que desde el Gobierno (por el decreto 1506/04) se estimulara un proceso de transferencia o traspaso a partir del PJyJHD. Así se implementaron dos programas a los cuales los beneficiarios podrían acceder luego de que renunciaran formalmente al Plan. Por una parte, el *Plan Familias*, que se asemejaba a un ingreso no condicionado y focalizado sobre las madres (o en su defecto los padres) con hijos menores a cargo, las que debían asumir la responsabilidad de cumplir tareas de seguimiento en cuanto a la educación y el cuidado de la salud de sus hijos, sin fijar un límite de tiempo mientras se cumplieran esos requisitos. Por otra parte, quienes se inscribían en el SCyE, dentro de un plazo máximo de dos años debían tratar de insertarse en el mercado de trabajo, asumiendo entretanto ciertas responsabilidades tales como: concurrir mensualmente al Servicio Municipal de Empleo para dar cuenta de la situación, hacer un esfuerzo para adquirir o completar su educación y su formación profesional, elegida por su propia iniciativa o por consejo de los funcionarios del SCyE, y buscar activamente un empleo con la ayuda de dichos servicios o sin ella. Si esas condiciones no se cumplían al final de ese período, se perdía el beneficio y no era posible volver a inscribirse en el PJyJHD.

13. Para las autoridades del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, el Plan ayudó a atenuar los conflictos y promovió en el nivel nacional la negociación con las organizaciones piqueteras para distribuir los planes por fuera de los procedimientos normales de inscripción, llevados a cabo por las familias *de los municipios*.

Como un hecho destacable y que requiere estudios en profundidad, ya dijimos que en el momento de terminar este documento la inmensa mayoría de beneficiarios del SCyE y del Plan Familias eran mujeres.

BIBLIOGRAFÍA

- Barbeito y Lo Vuolo (2003), *El "ingreso ciudadano" en la agenda de políticas públicas de la Argentina*. Buenos Aires: Ciepp, Documento de Trabajo.
- Barbeito, A. (1995) "La integración de los sistemas de transferencias fiscales como instrumento de integración social", en Lo Vuolo R. (comp.) *Contra la Exclusión. La propuesta del ingreso ciudadano*, Buenos Aires: Ciepp - Miño y Dávila.
- Beccaria, Luis, (agosto 2003), *Los diversos tipos de ingresos del trabajo. Evolución reciente*, Buenos Aires: Serie Materiales de Capacitación, Proyecto de cooperación técnica OIT/Gobierno Argentino (MTEySS).
- CELS (mayo 2003), *Plan Jefes y Jefas ¿Derecho social o beneficio sin derechos?*, Buenos Aires.
- Cetrángolo, Oscar y Juan Pablo Jiménez (octubre 2003), *El gasto social y el Programa Jefes y Jefas de Hogar Desempleados*, Buenos Aires: Serie Documentos de Trabajo, Proyecto de cooperación técnica OIT/Gobierno Argentino (MTEySS).
- Chitarroni, H. y E. Chimillo (2005), *Probables trayectorias laborales futuras de los beneficiarios del PJyJHD*, Buenos Aires: SIEM-PRO [Versión preliminar sujeta a revisión].
- Consejo Nacional de Administración, Ejecución y Control del Derecho Familiar de Inclusión Social (enero/ marzo 2003), *Sexto Informe al P.E.N.*, <<http://www.trabajo.gov.ar/programas/sociales/jefes/index.htm>>.
- Cortes, R., Groisman, F., Hosowszki, A. (2003), "Transiciones ocupacionales: el caso del Plan Jefes y Jefas", ponencia en el Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET [mimeo].
- Damil, Mario y Roberto Frenkel (septiembre 2003), *Notas sobre salarios, inflación y costos laborales*, Buenos Aires: Serie Materiales de Capacitación, Proyecto de cooperación técnica OIT/Gobierno Argentino (MTEySS).
- DGEyFPE (enero 2003), *Encuesta de Evaluación del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados –Perfil Educativo y ocupacional de los beneficiarios*, Buenos Aires: Secretaría de Empleo.
- García, María Cristina y Marcelo Langieri (septiembre 2003), *Análisis del funcionamiento de los Consejos Consultivos del Plan Jefes y Jefas de Hogar*, Buenos Aires: Serie Documentos de Trabajo, Proyecto de cooperación técnica OIT/Gobierno Argentino (MTEySS).
- Groot y Lo Vuolo R. (coord.), *La renta básica en la agenda: objetivos y posibilidades del ingreso ciudadano*, Buenos Aires: Miño y Dávila – CIEPP – Red renta básica.

- Lo Vuolo R. (1998), “¿Una nueva oscuridad? Estado de Bienestar, crisis de integración social y democracia”, en *La Nueva oscuridad de la política social*, Buenos Aires: Ciepp/Miño y Dávila.
- Lo Vuolo R. (2001), *Alternativas. La economía como cuestión social*. Grupo Editor Altamira.
- Lo Vuolo R. et.al. (1999), *La pobreza... de las políticas contra la pobreza*, Buenos Aires: Ciepp - Miño y Dávila Editores.
- Marshall, A. (agosto 2003), *Determinantes económicos e institucionales de la evolución de los diferenciales de salario*, Buenos Aires: Serie Materiales de Capacitación, Proyecto de cooperación técnica OIT/Gobierno Argentino (MTEySS).
- Ministerio de Trabajo (noviembre 2003), *El componente de formación Programa Jefes de Hogar. Estado de Situación*.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2003), *Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados. Un año de gestión: mayo 2002-mayo 2003*.
- Minsky, H.P. (1986), *Stabilizing an Unstable Economy*, New Haven: Yale University Press.
- Monza y Giacometti (2003). *Los beneficiarios del Plan Jefes y Jefas de Hogar. Proyecto Cooperación OIT/Gobierno Argentino (MTSS): Enfrentando los retos al trabajo decente en la crisis argentina*, Buenos Aires: Serie Documentos de Trabajo N° 1.
- Monza, Alfredo y Claudia Giacometti (agosto 2003), *Los beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar*, Buenos Aires, Serie Documentos de Trabajo, Proyecto de cooperación técnica OIT/Gobierno Argentino (MTEySS).
- MTEySS – SSPTyEL – DGEyFPE (2004), *Análisis del mercado de trabajo y del Programa Jefas y jefes de hogar*.
- MTEySS – SSPTyEL – DGEyFPE (2004), *Diagnóstico del desempleo en la argentina*.
- MTEySS – SSPTyEL – DGEyFPE (2005), *Caracterización del empleo no registrado*.
- MTEySS (2005), *Análisis y seguimiento del Programa Jefes de Hogar (PJH). Estudio de la inserción laboral de los beneficiarios en empleos registrados con información del SIJyP y de la Encuesta de Evaluación del PJH*.
- MTEySS – SSPTyEL – DGEyFPE (2005), *Dos años de crecimiento del empleo*.
- Pautassi, Laura (2003), *Plan Jefes y Jefas de Hogar. Análisis de impacto en términos de género*, Buenos Aires: Documento de Trabajo. Proyecto de Cooperación Técnica OIT / Gobierno Argentino (MTESS) [sobre la EPH de octubre 2002].
- Pautassi, Laura, (agosto 2003) *Plan Jefes y Jefas de Hogar: Análisis de impacto en términos de género*, Buenos Aires: Serie Documentos de Trabajo, Proyecto de cooperación técnica OIT/Gobierno Argentino (MTEySS).
- Ramírez, Alfredo (2006), “Programa Jefes y Jefas de Hogar en Argentina: un modelo de política social universal”, en: *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo* Nro. 2, Buenos Aires.
- Roca, Emilia (2003), *Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados: ¿Política de empleo o política Social? Ponencia en el 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. ASET [mimeo].
- Roca, Emilia y Juan Martín Moreno (septiembre 2003), *Cuadro general de mecanismos institucionales de determinación de salario*, Buenos Aires: Serie Materiales de Capacitación, Proyecto de cooperación técnica OIT/Gobierno Argentino (MTEySS).
- Szretter, Héctor (agosto 2003), *Salario mínimo vital y móvil: Antecedentes y análisis*, Buenos Aires: Serie Materiales de Capacitación, Proyecto de cooperación técnica OIT/Gobierno Argentino (MTEySS).
- Wray, L.R. (1998), *Understanding Modern Money, The Key to Full Employment and Price Stability*, Cheltenham: Edward Elgar.

AGUSTÍN SALVIA*
JULIETA VERA**

HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL, SEGMENTACIÓN LABORAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN EL GRAN BUENOS AIRES: 1992-2003¹

INTRODUCCIÓN

Es ampliamente aceptado que las tensiones distributivas que afectaron a la sociedad argentina durante la aplicación de su agresivo programa de reformas estructurales, surgido a partir de la crisis fiscal

* Agustín Salvia es investigador del CONICET, director del programa Cambio Estructural y Desigualdad Social con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.

** Julieta Vera es becaria de posgrado del CONICET, investigadora del programa Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.

1 Este trabajo forma parte de una investigación más amplia realizada en el marco del programa Cambio Estructural y Desigualdad Social con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires. Los autores agradecen la colaboración recibida para la elaboración del mismo por parte de Eduardo Donza, Ernesto Phillip y Jéscica Pla, todos ellos investigadores del mencionado programa. E-mail: desocial@mail.fsoc.uba.ar.

de fines de los años ochenta (1989-1990) y que se extendió al menos hasta la crisis financiera de principio del nuevo siglo (2001-2002), se movieron en estrecha relación con las medidas de estabilización monetaria, apertura comercial, liberalización financiera, privatización de empresas públicas y flexibilidad laboral, con amplio apoyo de los organismos internacionales de crédito.

Al respecto, la mayor parte de la literatura destaca la estrecha correspondencia entre estas políticas y el marcado aumento que registró la desigualdad económica durante su período de vigencia (Gasparini, 1999; Altimir y Beccaria, 1999; Neffa, Battistini, Panigo y Pérez (2000); Altimir, Beccaria y González Rozada, 2002; Paraje, 2005). Sin embargo, estos mismos estudios se reconocen limitados para establecer el nexo causal entre tales medidas y sus efectos sobre la distribución social del ingreso. En efecto, no existe todavía una explicación plausible sobre porqué ni cómo las medidas reformistas emprendidas generaron un aumento en la desigualdad, más allá de que se coincida en que los cambios ocurridos en el mercado laboral fueron determinantes en este sentido. Lo cierto es que por muy tentador que resulte imputar a las políticas de reformas y apertura económica un impacto directo sobre los procesos distributivos, esta relación es compleja y no resulta simple de demostrar. Por otra parte, si bien tales políticas constituyen una de las claves centrales del proceso histórico reciente de la Argentina, no cabe confundir este hecho con las condiciones que hicieron posible que tales acciones se constituyeran en factores de transformación social.

Desde una perspectiva diferente a la que domina la literatura, es posible sostener que buena parte de las respuestas dadas por los agentes sociales frente a las mencionadas medidas tuvieron consecuencias no buscadas, afectando la resolución de los conflictos sociales y generando efectos no siempre esperados en materia tanto de bienestar como de distribución del ingreso. En particular, se sostiene que las medidas aplicadas durante el período no constituyeron la causa del aumento de la desigualdad social, sino que ellas deben ser consideradas como los “operadores” que aceleraron la consolidación de un régimen social de acumulación de carácter estructuralmente heterogéneo, verdadera causa que derivó en los procesos de polarización y marginación social². En este sentido, este trabajo no

² Se sigue la tesis de la heterogeneidad estructural como rasgo típico de los modelos de crecimiento dual y combinado que caracteriza a las economías capitalistas dependientes en la actual fase de globalización económica (Pinto, 1976; Cimoli et al 2005; Cimoli, Primi y Pugno, 2006). Un mayor desarrollo de esta tesis se presenta en el apartado 2 de este trabajo.

busca discutir el alcance de las medidas de reformas aplicadas durante el período sino que centra su interés en las fuerzas económicas y sociales que mediaron entre aquellas y los efectos generados en materia de desigualdad.

Por lo tanto, el objetivo de este trabajo es mostrar evidencias de una estrecha relación entre el aumento de la desigualdad económica y la creciente heterogeneidad estructural surgida como efecto directo o indirecto de los fuertes desajustes y desequilibrios ocurridos en la Argentina, en tanto parte del proceso de apertura e integración a los mercados mundiales. En este marco, se argumenta que tal proceso no dejó de medirse por las políticas sociales introducidas por el Estado y las propias estrategias de subsistencia desplegadas por los hogares, las cuales –aunque por diferentes motivos y con desigual impacto- buscaron aminorar los efectos regresivos generados por las nuevas condiciones macroeconómicas sobre las condiciones de vida de determinados sectores sociales.

Así, la desigualdad económica que alcanza una sociedad en un momento dado, puede formularse como una función o expresión genérica del modo agregado en que los hogares particulares logran de manera diferenciada valorizar sus activos, captar ingresos, satisfacer sus necesidades de consumo y orientar sus estrategias de movilidad económica. Ahora bien, que esto ocurra depende de otros factores condicionales: el modo en que la dinámica de acumulación, los ciclos económicos, las políticas públicas, los recursos acumulados por los hogares, posibilitan o inhiben este proceso. En este sentido, la particular articulación entre “condiciones estructurales” – “estrategias domésticas” – “segmentación económico-ocupacional” puede ofrecer un marco de análisis plausible para entender el modo en que las transformaciones ocurridas en el sistema económico y social argentino en los años recientes tuvieron como resultado -a través de las mediaciones mencionadas- un aumento general de la desigualdad.

Un modo posible de hacer observable este proceso -el cual se aplica en este trabajo- es examinar el comportamiento de las fuentes económicas de ingresos como consecuencia de las cambiantes condiciones, oportunidades y formas de inserción económico-ocupacional de los hogares durante un período. Para ello nos hemos centrado en el seguimiento del caso argentino desde principios de los años noventa -momento en que se inicia el programa de estabilización y reformas-, hasta el inicio del nuevo milenio -momento caracterizado por la salida de una profunda crisis y el de una nueva fase de recuperación económica-. En este marco, cabe preguntarse: ¿qué cambios operados sobre las fuentes de ingresos intervinie-

ron en el modo en que los hogares de los distintos estratos sociales atendieron sus necesidades de movilidad? ¿En qué sentido y con qué fuerza los cambios operados en el mercado laboral y en la estructura económico-ocupacional determinaron el comportamiento de la distribución del ingreso en cada fase o momento económico del período? Estos interrogantes se abordan mediante el análisis de los balances reproductivos, las fuentes de ingresos y la estructura distributiva de los hogares del Gran Buenos Aires para una serie de años seleccionados del período 1992-2003 (1992, 1994, 1998, 2001 y 2003). Al igual que la mayoría de las investigaciones en materia de desigualdad, este trabajo se basa en la información que proveen los micro datos de la Encuesta Permanente de hogares del INDEC, siendo esta fuente la única disponible para estudiar los cambios en los ingresos. En nuestro caso, se seleccionaron para este estudio las ondas de la EPH de mayo de los años indicados.

En términos metodológicos, la estrategia de análisis seguida difiere de otros estudios en algunos aspectos claves: a) el balance reproductivo de los hogares constituye la unidad de análisis del trabajo, incluyendo su comportamiento económico-ocupacional; b) para evaluar el efecto diferenciado de las estrategias y logros económicos de los hogares sobre la desigualdad se aplican ejercicios de descomposición del coeficiente de Gini por fuente y segmento económico-laboral de ingresos de los hogares³; c) para este fin se diferencian las fuentes laborales y no laborales, como también sectores económicos -formal, público e informal (PREALC-OIT, 1978)- y categorías o segmentos económico-ocupacionales que forman los ingresos de dichas fuentes; y d) los datos provenientes de las encuestas de hogares son tratados de forma de minimizar el impacto que distintos tipos de errores de medición podrían tener sobre los resultados⁴.

3 Este método ha sido desarrollado y aplicado con éxito en varios estudios internacionales. Ver, por ejemplo, Leibbrandt y Woolard (1996) y Cortés (2000).

4 Debido a los problemas de comparación en el tiempo que presenta esta encuesta en materia de fuentes de ingresos de los hogares, se asumió la decisión metodológica -empleada en otros trabajos (Salvia y Donza, 1999; Gasparini, 1999, 2003; Gasparini y Sosa Escudero, 2001) de minimizar el sesgo de no respuesta o declaración parcial de ingresos a través de la estimación de no respuestas de ingreso según fuente y la compatibilización de los cambios ocurridos en los indicadores de ingresos de los hogares introducidos por la EPH). Para mayor información, ver apéndice I.

RETOMANDO LA TESIS DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL

La mayor parte de los estudios que buscan explicar el aumento de la desigualdad económica en la Argentina sostienen la existencia de una estrecha vinculación entre este fenómeno y los desajustes que generaron las políticas de apertura y reformas económicas sobre el sistema productivo, la capacidad del régimen monetario para generar empleos, los cambios en los perfiles de demanda profesional, el manejo del gasto fiscal y de otras variables macroeconómicas y las funciones del Estado en materia de política laboral (Altimir y Beccaria, 1999; Neffa, et al, 2000; Altimir, Beccaria y González Rozada, 2002; entre otros). Sin desconocer el valor de los resultados alcanzados por estas investigaciones, se propone en este trabajo una tesis diferente por considerar que la desigualdad económica presenta causas más complejas, las cuales no siempre ni centralmente constituyen una función directa ni lineal de la demanda agregada de empleo, el capital humano, la productividad del puesto o el carácter regulado o no de las relaciones laborales por parte del Estado.

Desde un punto de vista general, la desigualdad en la distribución del ingreso monetario constituye una medida resultado de una conjunción de factores económicos, sociales e institucionales. Sobre este hecho confluyen -entre otros- los procesos demográficos, las condiciones generales de funcionamiento de la economía, el poder de los agentes económicos para determinar precios o beneficios, la capacidad de los hogares para mejorar sus presupuestos regulando sus activos y, por último, el alcance con que el Estado asume una serie de funciones económicas y sociales o responde a condiciones sociales críticas por medio de las políticas de empleo y/o de transferencia de ingresos. Pero si bien estos comportamientos constituyen aspectos intervinientes en la dinámica de la distribución del ingreso, es posible sostener que ellos en sí mismos no determinan la forma ni el sentido que presenta la desigualdad económica en un país.

La tesis fundamental de este estudio es la idea de que el aumento experimentado por la desigualdad económica durante las últimas décadas en la Argentina es la expresión visible de una serie de otros procesos, mucho más profundos, los cuales tienden a encontrar una explicación teórica más precisa si se reconoce la "heterogeneidad estructural", bajo la cual se reproduce el sistema económico en el marco de los procesos de apertura y liberalización económica que han afectado a la región durante las últimas décadas. A través del concepto "heterogeneidad estructural" se hace referencia a las condiciones económicas estructurales de sistemas productivos

sometidos a modelos de desarrollo desigual, combinados y dependientes⁵.

El crecimiento económico bajo estas pautas nunca lograría aminorar las desigualdades sociales existentes -tal como predice la teoría del “derrame”- sino por el contrario, intensificaría la polarización social debido a la segmentación del sistema productivo⁶. En efecto, esta tesis se contrapone a los argumentos que señalan que el aumento en la desigualdad económica es una consecuencia lógica y necesaria de los diferenciales de productividad y del mayor desempleo generados por los procesos “modernizadores” de reconversión de capitales y de desplazamiento de fuerza de trabajo más calificada hacia los sectores más dinámicos de la economía. Más

5 En su momento, Prebisch (1949, 1962, 1970, 1976), Singer (1950) y Pinto (1970, 1976) destacaron el dualismo del modelo de crecimiento regional, subrayando la existencia de un sector de alta productividad, fuertemente vinculado al mercado exterior, y otras actividades de baja productividad, vinculadas al mercado interno. En este marco, el concepto de heterogeneidad estructural fue introducido por Aníbal Pinto, quien enfatizaba que la concentración del progreso técnico había creado una estructura productiva segmentada, donde se podían distinguir al menos tres estratos. En el estrato más alto -el polo moderno- se contaban las actividades de exportación, industriales y de servicios, que funcionaban con niveles de productividad semejantes al promedio de las economías más desarrolladas. En el estrato inferior -el primitivo o de subsistencia- se encontraban los sectores más rezagados cuya productividad no era muy diferente a la de la época colonial. Por último, este autor distinguía un estrato intermedio cuya productividad correspondía a la del promedio de la economía. El desarrollo exigía redistribuir el empleo hacia los estratos de mayor productividad y vaciar el estrato de subsistencia. Este proceso no solo favorecería el aumento de la productividad agregada y la difusión de tecnología, sino que también tendría un efecto positivo en el comportamiento de los salarios reales, los cuales pasarían a aumentar en correspondencia con los incrementos de la productividad.

6 Las teorías del “derrame” -inspiradas en el modelo de Kuznets- tienen un corolario optimista: si un país crece lo suficiente, va a llegar finalmente a un punto en el que la desigualdad comience a descender progresivamente. Estas teorías señalan que una vez que la economía ha llegado a un mayor ingreso, la misma pauta de distribución del ingreso se torna disfuncional y puede frenar la expansión económica futura. Ocurre una disminución de la desigualdad (correspondiente a la porción descendente de la curva de Kuznets) cuando el ingreso por persona aumenta, los mercados laborales se saturan (desaparece el “ejército de reserva” de los trabajadores) y, concomitantemente, el premio otorgado a las mayores capacidades estimula un incremento de la oferta de mano de obra calificada por medio de la educación y la capacitación (Solimano; 2000).

aún, según la perspectiva expuesta en el presente trabajo, bajo una economía heterogénea y abierta al mercado mundial -a diferencia de lo propuesto por la teoría neoclásica del crecimiento- no cabe esperar que el sistema económico alcance una mayor integración sino que, por el contrario, se espera una profundización de las desigualdades estructurales; esto es, un aumento de los excedentes relativos de población y de los diferenciales productivos, con impacto directo sobre la segmentación de las oportunidades de empleo y las remuneraciones (Pinto, 1970, 1976).

En este marco, las demandas económicas abiertas por los nuevos intereses y los componentes introducidos por las reformas estructurales y los procesos de globalización, habrían tenido un papel central en el aumento de la desigualdad económica. Más específicamente, las políticas emprendidas de desregulación económica, liberalización financiera y apertura comercial -acompañadas por un tipo de cambio fijo en paridad con el dólar entre 1992 y 2002- habrían provocado una mayor desigualdad económica a través de dos mecanismos fundamentales. Por una parte, debido al empobrecimiento y/o destrucción que experimentó la parte menos competitiva del aparato productivo -tanto industrial como de servicios-; y, por otra parte, mediante la concentración y conformación de actividades oligopólicas y/o inversiones de enclaves de alta productividad, relativamente aislados o independientes del mercado interno. Ambos procesos habrían ampliado los diferenciales tecnológicos entre y en el interior de cada rama de actividad, a la vez que habrían generado excedentes relativos de población “sobrante” y provocado una mayor segmentación de los mercados de trabajo y las relaciones sociales (Cimoli et al, 2005; Cimoli, Primi y Pugno, 2006; Hernández Laos, 2005).

Por lo mismo, cabe esperar que el aumento de la desigualdad económica entre los hogares del Gran Buenos Aires durante el período de reformas y liberalización económica encuentre una explicación que mejor se ajuste a los hechos si se reconoce una dinámica de mayor polarización de la estructura económico-ocupacional. Esta polarización puede quedar representada en términos de, por una parte, un *sector más dinámico-formal-estructurado de la economía*, y, por otra parte, de un sector de carácter *más tradicional-informal-competitivo*. Frente a lo que corresponde adicionar la presencia de un tercer agente empleador, *el propio Estado nacional, provincial y municipal*, el cual tiende por lo general a comportarse bajo las reglas generales del sector más concentrado y monopólico de la economía. Esta polarización creciente del sistema económico habría tenido impacto directo sobre la distribución del ingreso a

partir de una creciente heterogeneidad en las estructuras de oportunidades en materia de empleo y remuneraciones; así también como a partir del modo en que el Estado intervino mediante políticas públicas sectoriales que operaban con criterios no universales sobre las empresas, las relaciones laborales y la reproducción social. A manera de síntesis, cabe mencionar algunos de los factores que consideramos claves para comprender la evolución que experimentó la distribución del ingreso en la Argentina durante el período objeto de estudio:

- a) la ampliación creciente de la brecha de productividad intersectorial e intrasectorial -sobre todo en el interior del sector formal o estructurado-, según su grado de vinculación con el mercado externo -en el caso de actividades transables- y a mercados de altos ingresos, generando todo ello una mayor desigualdad en el acceso a recursos de capital y de fuerza de trabajo;
- b) la reestructuración de la demanda agregada de empleo por parte de las empresas privadas formales, acompañado de una fuerte caída del empleo en los sectores cuasi-informales⁷ vinculados al mercado interno de bienes y servicios no transables y a una expansión de diferentes formas de subempleo “refugio” en el sector informal de subsistencia, con efectos al menos “afuncionales” para el esquema predominante de acumulación;
- c) la diferente variación de las remuneraciones no sólo en términos de calificación de los puestos, sino sobre todo por depender del sector económico-productivo, observándose las variaciones más favorables en las empresas más dinámicas, en desmedro de las remuneraciones de los sectores formales y cuasi-informales ligados al modelo industrial tradicional y a sectores de subsistencia;
- d) la particular limitación por parte del Estado para regular el comportamiento de las variables macroeconómicas, así como los procesos de capitalización y redistribución del ingreso en

⁷ Se trata de actividades estructuradas y estables. Las actividades del sector no estarían, en general, creadas por una oferta de trabajadores que ha ingresado como refugio. Su propia estructura parece adaptarse a la demanda de ciertos servicios de lujo, lo que se evidencia en la presencia de individuos con ingresos relativamente altos por horas trabajadas. Beccaria, Carpio y Orsatti (2000) utilizan el término cuenta propia *satisficer*, dado que en lugar de tratar de maximizar beneficios se satisfacen con la obtención de unos beneficios adecuados.

el nivel funcional, laboral y social a favor de los sectores intensivos en trabajo o vulnerables a los cambios productivos; quedándole sólo como recurso la transferencia en materia de jubilaciones y pensiones y/o los programas de ingreso para sectores pobres;

- e) el impacto diferencial sobre el presupuesto público, la estructura socio-productiva y los mercados de trabajo que presenta la elevada inestabilidad del sistema económico: 1) crisis recesiva y/o inestabilidad macro económica como resultado de *shocks* externos por retracción en los precios relativos o flujos comerciales o financieros; y 2) fases de reactivación y crecimiento respaldadas por precios relativos favorables o flujos comerciales o financieros externos.

CAMBIOS EN EL PROCESO DE REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LOS HOGARES DEL GRAN BUENOS AIRES

El análisis de los cambios ocurridos en el Gran Buenos Aires, durante el período 1992-2003, en cuanto al tamaño de los hogares, el número de perceptores, la oferta de fuerza de trabajo de las unidades domésticas y los ingresos por perceptor, ofrecen una primera representación de la relación encontrada entre los cambios producidos en el balance reproductivo de los hogares y el modo en que variaron las condiciones económicas y las políticas públicas en el nivel general.

La función “reguladora” de los grupos domésticos en el proceso de reproducción social ha sido objeto de numerosas investigaciones, siguiendo diferentes preocupaciones y enfoques. Varios de ellos han abordado el estudio de las estrategias de subsistencia que deben emprender los hogares para dar respuestas a situaciones críticas en materia económica y/o ante condiciones desfavorables de movilidad (Jelín y Feijoó, 1980; Torrado y Rofman, 1988; González de la Rocha, 1986, 1994; Cortés, 1995; Cortés y Rubalcava, 1991). Algunos, incluso, ofrecen para el caso argentino un reconocimiento específico de estas estrategias y de sus efectos sobre procesos sociales generales (Isla, Lacarrieu y Selby, 1999; Jelín, 1998; Feijoó, 2001; Salvia, 2000; Salvia y Donza, 2001; Donza et al, 2004; Mallimaci y Salvia, 2005.).

Los cuadros 1a y 1b muestran que durante el período 1992-2003 tuvo lugar una tendencia a la baja en el tamaño medio de los hogares particulares del Gran Buenos Aires, medido esto por medio del número de “consumidores” por equivalente adulto. En este punto, cabe coincidir con las investigaciones que han demostrado que el tamaño de los hogares no sólo es resultado de las leyes demo-

gráficas sino también de las respuestas reproductivas dadas por los hogares urbanos a las cambiantes condiciones socio-económicas (Torrado y Rofman, 1988; Jelín, 1998; Torrado, 2003)⁸. En cuanto al promedio de perceptores de ingresos por hogar, también se registra durante el período una caída en el mismo, la cual tiende a revertirse ligeramente en la fase de crisis/post-crisis 2001-2003. Sin embargo, este comportamiento fue divergente según el origen laboral o no laboral de los ingresos. El promedio de perceptores laborales registró una primera caída más fuerte en el período de reformas iniciales 1992-1994, para luego seguir cayendo de manera pareja pero más levemente tanto en la fase de reestructuración como de estancamiento, inclusive, en el período 2001-2003. En cambio, el promedio de perceptores no laborales de los hogares, aunque con menor peso relativo (menos de un cuarto del total de perceptores), se mantuvo estable en la fase de reformas 1992-1994, para caer de manera más pronunciada en los dos períodos subsiguientes y finalmente, recuperarse de manera importante en la fase de crisis/nuevo modelo económico 2001-2003.

Entre otros datos relevantes que ofrece esta particular lectura de la dinámica socio-económica -en tanto expresión de los cambios ocurridos en los balances reproductivos de los hogares- se destaca el aumento sistemático que tuvo lugar en el promedio de población económicamente activa y de desocupados por hogar entre 1992 y 2001, a lo que se suma una disminución significativa en el promedio de trabajadoras a cargo de tareas reproductivas en los hogares (amas de casa)⁹. Este particular comportamiento permite descartar

⁸ El comportamiento demográfico de las unidades domésticas – si bien está condicionado por el régimen demográfico prevaleciente en cada sociedad- tiende a ajustarse al desenvolvimiento de las necesidades reproductivas del grupo. En tal sentido, es especialmente conocida la estrategia de los hogares de reducir o ampliar el número de miembros en función de optimizar la economía de escala, acompañando a los ciclos económicos. Por otra parte, hay evidencias de que esta estrategia no sigue reglas similares según tipo de hogar, ciclo de vida del hogar y/o perfil socio-económico del mismo. Mientras que los hogares de sectores populares tienden en momentos de crisis a aumentar el número de miembros, elevando las demandas físicas de consumo pero también las capacidades de producción de ingreso; en cambio, los hogares de sectores medios y medios altos, en iguales condiciones, tienden a reducir las demandas de consumo y cerrar sus puertas al ingreso de nuevos miembros. En las fases de mayores oportunidades económicas, se abre la posibilidad –sobre todo en los sectores populares- a que se formen nuevos hogares, reduciéndose su tamaño medio.

⁹ La simple consideración del número de perceptores monetarios (labora-

factores demográficos como explicación de la caída en el número de perceptores laborales, centrandó la causa en las condiciones generales del funcionamiento del sistema económico.

Cuadro 1a.

Equivalentes adultos, perceptores laborales y no laborales, tasa de dependencia, activos y trabajadoras del hogar cada 100 hogares. Gran Buenos Aires: 1992 - 2003

	1992	1994	1998	2001	2003
Adultos equivalentes por hogar	2,8	2,7	2,6	2,7	2,6
Perceptores cada 100 hogares	175	171	168	164	168
Perceptores laborales cada 100 hogares	135	130	129	128	126
Perceptores no labor. cada 100 hogares	48	48	46	43	50
Población activa cada 100 hogares	143	145	149	152	149
Desocupados cada 100 hogares	9	16	21	27	25
Trabajadoras amas de casa c/ 100 hogares	48	43	39	39	35
Tasa de dependencia	1,6	1,6	1,6	1,7	1,6

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

les y no laborales) por hogar no ofrece una imagen completa del esfuerzo económico que realizan los mismos para cubrir sus estrategias de reproducción o movilidad. En efecto, los hogares con miembros activos no sólo diseñan estrategias laborales de mercado para garantizar su sobrevivencia o movilidad social. En este sentido una mejor aproximación a esta dimensión considera también el trabajo dedicado a la reproducción doméstica. Tales actividades, realizadas por los miembros del hogar, constituyen tiempo o costo económico, y por lo tanto deben ser contabilizadas como parte del esfuerzo que realiza el grupo en función de su reproducción.

Cuadro 1b.

Variaciones en el promedio de equivalentes adultos, perceptores laborales y no laborales, activos, amas de casa y tasa de dependencia. Gran Buenos Aires: Variaciones por subperíodo 1992-2003

	1992-1994	1994-1998	1998-2001	2001-2003	1992-2003
Adultos equivalentes por hogar	-2,9%	-1,9%	3,0%	-3,3%	-5,1%
Perceptores cada 100 hogares	-2,3%	-1,8%	-2,4%	2,4%	-4,0%
Perceptores laborales cada 100 hogares	-3,3%	-1,2%	-0,8%	-1,2%	-6,3%
Perceptores no labor. cada 100 hogares	1,4%	-4,0%	-7,5%	16,0%	4,4%
Población activa cada 100 hogares	1,4%	2,8%	2,0%	-2,0%	4,2%
Desocupados cada 100 hogares	63,2%	32,1%	26,2%	-6,9%	159,3%
Trabajadoras amas de casa cada 100 hogares	-9,9%	-9,1%	0,5%	-10,1%	-26,0%
Tasa de dependencia	-0,6%	-0,6%	5,8%	-5,5%	-1,3%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

En este marco, entre 1992 y 1998, la tasa de dependencia registró un comportamiento estable debido a que, a pesar de un aumento en la oferta de fuerza de trabajo por parte de las unidades domésticas, la caída neta de perceptores fue compensada por una disminución proporcional en el tamaño de los hogares. Luego de lo cual, con el estancamiento 1998-2001, el aumento experimentado por la tasa de dependencia se entiende tanto por la reducción del promedio de perceptores como por el incremento de adultos equivalentes. Esta tendencia se revierte en la fase final de 2001-2003, en donde aumentó el número de perceptores no laborales, se redujo ligeramente el tamaño de las unidades y cayó la oferta de activos por hogar. A pesar

de lo cual, sin embargo, continuó disminuyendo el número de amas de casa por hogar¹⁰.

Pero por muy revelador que resulte este cuadro de situación, el mismo resulta incompleto en términos de una evaluación del estado general del bienestar de la población si no se considera lo ocurrido en el nivel de ingresos por perceptor de los hogares¹¹. Ahora bien, tal como veremos, este comportamiento es también resultado de una conjunción de diferentes tendencias según tipo de fuente de ingreso. Los cuadros 2a y 2b muestran que durante la primera fase de estabilización y reformas 1992-1994, los ingresos reales por perceptor registraron una relativa recuperación cualquiera haya sido su fuente, si bien el mayor incremento devino de fuentes no laborales. A partir de ese momento se inició un proceso de retracción creciente, el cual estuvo impulsado fundamentalmente como resultado de la caída de las remuneraciones laborales. Este comportamiento tuvo incluso lugar durante el período de expansión 1994-1998. En cambio, los ingresos no laborales continuaron creciendo en dicho período, para recién estabilizarse en la etapa de estancamiento 1998-2001. Por último, durante el período 2001-2003, después de la crisis de 2001-2002, la tendencia fue claramente regresiva para los ingresos de ambas fuentes como consecuencia de la devaluación que generó la salida del régimen de convertibilidad.

Cuadro 2a

Ingreso real por perceptor, ingreso laboral por perceptor, ingreso no laboral por perceptor. Gran Buenos Aires: 1992-2003. En pesos de mayo de 2003

	1992	1994	1998	2001	2003
Ingreso total por perceptor	914	1029	990	919	610
Ingreso por perceptor laboral	1020	1144	1079	988	661
Ingreso por perceptor no laboral	469	553	594	585	382

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

¹⁰ Se sabe que durante todo el período tuvo lugar una mayor rotación de género en materia de participación laboral. Esto permite suponer un aumento de la autoexplotación familiar de la fuerza de trabajo doméstica.

¹¹ El ingreso laboral por perceptor es resultado de la suma de ingresos laborales del hogar dividido por la cantidad de perceptores laborales; el ingreso no laboral por perceptor es resultado de la misma operación pero considerando ingresos y perceptores no laborales. Si un perceptor tiene los dos tipos de ingresos se computa en ambos indicadores.

Cuadro 2b.

Variaciones en los ingresos por perceptor, ingresos laborales, ingresos no laborales. Gran Buenos Aires: Variaciones por subperíodo 1992-2003

	1992-1994	1994-1998	1998-2001	2001-2003	1992-2003
Ingreso total por perceptor	12,6%	-3,8%	-7,1%	-33,6%	-33,2%
Ingreso por perceptor laboral	12,2%	-5,7%	-8,5%	-33,1%	-35,2%
Ingreso por perceptor no laborales	18,0%	7,5%	-1,6%	-34,6%	-18,4%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

De esta manera, queda al menos puesto de manifiesto que el presupuesto de los hogares no sólo estuvo afectado por una disminución en el número de perceptores sino también por el comportamiento regresivo que experimentaron los ingresos por perceptor, sobre todo los de carácter laboral. Esto revela las particulares limitaciones que presentó el sistema económico para mejorar el bienestar, incluso después de la primera fase de estabilización y reformas, y a pesar de los importantes procesos de inversión, modernización productiva y cambio tecnológico que tuvieron lugar durante la década.

CAMBIOS EN LOS INGRESOS, ESTRATIFICACIÓN SOCIAL Y EFECTOS SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

En trabajos anteriores se ha mostrado que el comportamiento de los ingresos por perceptor -especialmente las remuneraciones- fue el principal determinante del bienestar económico y del aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso entre los hogares del Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003 (Salvia y Donza, 2001; Donza et al, 2004; Salvia et al, 2007b). Si bien este comportamiento no fue homogéneo a lo largo del período, quedó en evidencia su dominancia sobre otros factores, tales como los cambios acontecidos en el tamaño de los hogares y en el número de perceptores por unidad doméstica.

El cuadro 3 ofrece una descripción de los cambios ocurridos en el nivel de ingresos reales (a precios de mayo de 2003) por equivalente adulto para el total de la población del Gran Buenos Aires estratificada según deciles de personas, es decir, normalizando las

diferentes demandas de consumo de la población y el tamaño de los hogares¹². La evolución de este indicador, entre 1992 y el comienzo de la etapa crisis/post-crisis y comienzos de la recuperación de 2003, presenta una disminución de un 32,5%. De esta manera, durante el período, el 20% de las personas de menores recursos monetarios vieron disminuidos sus ingresos reales en no menos del 60%, mientras que para las personas del 10° decil (10% de la población de mayores ingresos por equivalente adulto) sólo disminuyó un 15,2%.

Cuadro 3.

Ingreso promedio por deciles de población según ingreso por equivalente adulto de los hogares. Gran Buenos Aires: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003. En pesos de mayo de 2003

Deciles personas / hogares	1992	1994	1998	2001	2003	Variación 1992-2001	Variación 2001-2003	Variación 1992-2003
1	119	108	80	49	41	-59,1%	-16,2%	-65,7%
2	205	209	169	125	80	-38,9%	-36,2%	-61,1%
3	269	281	231	182	114	-32,4%	-37,5%	-57,8%
4	333	348	292	239	155	-28,2%	-35,2%	-53,5%
5	393	425	361	304	207	-22,5%	-31,9%	-47,2%
6	462	511	451	392	264	-15,2%	-32,7%	-42,9%
7	558	619	577	501	354	-10,1%	-29,4%	-36,5%
8	692	783	756	667	481	-3,6%	-27,8%	-30,4%
9	918	1.048	1.075	967	696	5,3%	-28,1%	-24,2%
10	1.766	2.163	2.295	2.129	1.497	20,6%	-29,7%	-15,2%
Total	578	657	633	559	390	-3,3%	-30,1%	-32,5%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

¹² La construcción de estructuras decílicas consiste en ordenar a la población o a los hogares por los montos de ingreso de menor a mayor según la variable de ingreso definida (población u hogares). A partir de este ordenamiento quedan determinados los intervalos de ingreso correspondientes a cada uno de los diez subconjuntos conformados (INDEC-EPH). Este procedimiento utiliza como referente al total de los habitantes según el ingreso equivalente adulto de cada hogar, controlando de esta manera el sesgo que produce el diferente tamaño -y por lo tanto las diferentes necesidades de consumo- de los hogares en la distribución del ingreso. (Ver apéndice I).

Según esta información, durante el largo período entre la política de estabilización y de reformas estructurales y la fase previa al fin de la convertibilidad (1992-2001), si bien el ingreso real por equivalente adulto total registró una disminución general del 3,3%, este comportamiento estuvo lejos de reflejar realmente lo ocurrido. Mientras que por una parte el 10% de la población de mayores ingresos incrementó sus ingresos por adulto equivalente en un 21%, el 10% de la población más pobre disminuyó esta percepción en un 59%. Según esta lectura, sólo el 20% de la sociedad de mayores ingresos familiares *per capita* no experimentó pérdidas de ingresos. En general, es evidente que a menor posición en la estratificación mayor fue la caída en el nivel de ingresos con el correr de los períodos económicos.

En cambio, durante la fase de reactivación post-devaluación (2001-2003), es notoria la caída general experimentada por los ingresos por adulto equivalente en toda la estructura social, si bien también el efecto de la crisis tuvo sus particularidades. En el promedio general, esta caída fue del 30%, pero entre el 8° y 10° decil la pérdida de ingresos estuvo por debajo del promedio general; en cambio, entre el 5° y el 7° decil la variación acompañó al promedio y entre el 2° y el 3° decil, el resultado fue claramente regresivo. De manera peculiar, debido sobre todo -aunque no exclusivamente- a la aplicación de un amplio programa de empleo y transferencia de ingresos (Programa para Jefas y Jefes Desocupados¹³), el 10% de la población más pobre sólo registró una caída del 16%, lo cual al

13 El llamado “Programa Jefas y Jefes de Hogar Desocupados”, creado en el marco de la Declaración de Emergencia Ocupacional Nacional en enero de 2002, se propuso garantizar un ingreso mínimo (\$150 por mes) a los hogares con hijos menores de 18 años y cuyo principal proveedor de ingresos estuviese desocupado. En concepto de beneficio directo, el programa llegó a transferir -a principios del 2003- \$ 3.600 millones de pesos anuales para 2 millones de personas. Este programa se definió como un programa de beneficio condicionado. Para mantener el mismo, el beneficiario no sólo debía mantener su condición de desocupado y tener al menos un hijo menor de 18 años, sino que además debía desarrollar alguna de las contraprestaciones obligatorias. La más importante de ellas era trabajar durante 20 horas semanales en proyectos municipales o sociales que generaran impacto productivo o mejoraran la calidad de vida de la población local. Como alternativa, se ofrecía al beneficiario otras opciones: participar en la creación de un emprendimiento cooperativo, tomar cursos de reentrenamiento laboral o iniciar un programa de terminalidad educativa. En los hechos, estas obligaciones nunca lograron un total cumplimiento por parte de los beneficiarios, aunque sí constituyeron un mecanismo efectivo de reclutamiento y control social por parte de actores políticos locales. Pero más allá de ello, la mayoría de los estudios coinciden en señalar el impacto progresivo que

menos permitió detener la caída de este estrato en la participación de la torta de ingresos.

En general, este proceso dejó como resultado un claro empobrecimiento de la población entre 1992 y 2003, pero con alcances y magnitudes muy diferentes: para el 20% de personas de hogares de menores ingresos su capacidad de consumo disminuyó entre puntas en más de un 60%; mientras que los ingresos en los hogares del 10% de personas con mayores ingresos disminuyó en sólo un 15%. Como resultado de este comportamiento, la distribución general del ingreso (cuadro 4) experimentó un cambio sustantivo: mientras en el año 1992, los integrantes del 1° decil percibieron el 2,1% de la masa de ingresos relevados y los del 10° decil concentraron el 30,9%; en 2001, estos indicadores se ubican en 0,9% y 38,3%, respectivamente, y en 2003, en 1,0% y 38,5%, también respectivamente.

Cuadro 4.

Distribución del ingreso medio por equivalente adulto por decil de personas / hogares según ingreso por equivalente adulto. Gran Buenos Aires: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003. En pesos de mayo de 2003

Deciles personas / hogares	1992	1994	1998	2001	2003	Variación 1992-2001	Variación 2001-2003	Variación 1992-2003
1	2,1%	1,7%	1,3%	0,9%	1,0%	-58,0%	19,7%	-49,7%
2	3,6%	3,2%	2,7%	2,3%	2,1%	-37,2%	-8,9%	-42,8%
3	4,7%	4,3%	3,7%	3,3%	2,9%	-30,5%	-10,8%	-37,9%
4	5,8%	5,4%	4,6%	4,3%	4,0%	-26,1%	-7,4%	-31,6%
5	6,9%	6,5%	5,7%	5,5%	5,3%	-20,3%	-2,7%	-22,4%
6	8,1%	7,9%	7,2%	7,1%	6,8%	-12,7%	-3,9%	-16,1%
7	9,8%	9,5%	9,2%	9,0%	9,1%	-7,5%	0,9%	-6,7%
8	12,1%	12,1%	12,0%	12,0%	12,4%	-0,8%	3,1%	2,3%
9	16,1%	16,1%	17,1%	17,4%	17,9%	8,3%	2,8%	11,4%
10	30,9%	33,3%	36,5%	38,3%	38,5%	24,0%	0,5%	24,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

tuvo el “Programa Jefas y Jefes de Hogar Desocupados” como mecanismo de compensación frente al proceso de empobrecimiento que siguió al fin del régimen de convertibilidad (Galazo y Ravallion, 2003; Cortés, Groisman y Hoswoski, 2003; Monza y Giacometti, 2003; Bogani et al, 2005; Salvia, et al, 2007b).

A manera de síntesis, se observa un aumento de la concentración de los ingresos monetarios en el 30% de la población más rica, junto a una caída de la participación en la torta del ingreso para el resto de la estructura, aunque claramente esta caída resultó más pronunciada en el 40% de la población más pobre.

Por último, en el cuadro 5, el coeficiente de desigualdad de Gini¹⁴ y la brecha entre los ingresos del 10° y el 1° decil ofrecen medidas resúmenes que confirman esta tendencia. Ambas medidas se presentan para dos tipos de unidades: 1) la distribución de hogares por total de ingresos del grupo doméstico; y 2) la distribución de las personas según el nivel de ingresos por equivalente adulto del hogar. La información muestra que más allá de la existencia de diferentes magnitudes según el criterio de clasificación, los resultados siguen patrones similares: un agravamiento sistemático de la desigualdad en la distribución de ingresos durante el período de reformas con vigencia del régimen de convertibilidad -alcanzando su máximo en 2001-, y una relativa estabilización o menor crecimiento de dicha desigualdad entre 2001 y 2003, es decir, durante el período en que entraron en vigencia políticas de transferencia de ingresos, a la vez que se iniciaba un proceso de recuperación económica post-devaluación bajo nuevas reglas macroeconómicas.

Cuadro 5.

Brechas entre los ingresos promedios por equivalente adulto entre el 10° y el 1° decil y coeficiente Gini. Gran Buenos Aires: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003.

	1992		1994		1998		2001		2003	
	Brecha	Gini	Brecha	Gini	Brecha	Gini	Brecha	Gini	Brecha	Gini
Deciles de hogares según ingresos de los hogares	20	0,425	24	0,454	26	0,467	32	0,483	24	0,485
Deciles de población según ingreso por equivalente adulto de los hogares	15	0,410	20	0,443	29	0,491	44	0,521	37	0,529

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

¹⁴ El coeficiente Gini es un indicador de la desigualdad en la distribución del ingreso. Toma valores comprendidos entre 0 y 1. El valor 0 corresponde al caso de "igualdad absoluta de todos los ingresos", el valor 1 el caso extremo contrario, donde todas las personas tienen ingreso cero y una sola persona se lleva el total del mismo. Para su cálculo, se toma en cuenta al conjunto de las unidades.

De esta manera, logramos hasta aquí una primera representación de los cambios ocurridos tanto en el bienestar general como en la distribución del ingreso de los hogares del área metropolitana del Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003. Corresponde ahora preguntarse sobre las formas de inserción económico-ocupacionales que subyacen a este patrón de distribución, y, en qué medida, lo ocurrido en tales condiciones permite aproximar un sentido al comportamiento observado en los datos estadísticos. Desde esta perspectiva, cabe esperar que el aumento de la desigualdad encuentre una explicación más precisa en los cambios ocurridos en las fuentes económicas de ingresos bajo las cuales los hogares procuran y logran garantizar su supervivencia o movilidad social.

ANÁLISIS DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL POR LA DESCOMPOSICIÓN DE LA DESIGUALDAD SEGÚN FUENTES DE INGRESO

Tal como hemos evaluado, entre 1992 y 2003, la distribución del ingreso entre los hogares del Gran Buenos Aires presentó un patrón altamente regresivo, lo cual quedó expresado en la evolución de los ingresos por equivalente adulto (cuadro 3), los cambios en la distribución del ingreso (cuadro 4) y por las brechas de ingresos y los coeficientes de Gini (cuadro 5). Ahora bien, corresponde aquí la pregunta: ¿en qué medida los cambios más estructurales ocurridos en la participación, composición y magnitud de las fuentes y segmentos de ingreso -laboral y no laboral- incidieron sobre el aumento experimentado por la desigualdad económica?

De acuerdo con resultados de estudios recientes (Salvia et al, 2007b), en cuanto a la evolución seguida en forma conjunta por el número de perceptores por hogar y los ingresos medios de los perceptores de los hogares según fuente o segmento de inserción, cabe sospechar que el aumento registrado en la desigualdad económica durante el período habría tenido al menos asociados los siguientes factores:

- una mayor concentración de ingresos en favor de los hogares con mayor composición de perceptores empresarios o asalariados formales, cuenta propia profesionales, obreros y empleados públicos (excluyendo beneficiarios de los programas de empleo), jubilados o pensionados y rentistas, debido sobre todo a que estos segmentos concentraron mayores ventajas o menores pérdidas relativas en materia de ingresos por percepción;
- una disminución del peso de los ingresos obtenidos de actividades laborales derivados del sector informal, especialmente

como efecto de una caída de los ingresos por perceptor, y sólo en parte como efecto de una reducción -menor a la del sector formal- en el número de perceptores de ingresos (de hecho si bien el mayor esfuerzo laboral realizado fue progresivo, éste no logró compensar las pérdidas de ingresos por perceptor); y

- c) una caída de los ingresos por percepción, tanto laboral como no laboral, generados como estrategias compensatorias de la pérdida de bienestar de los hogares, en particular, de aquellos asociados a actividades refugio en el sector informal, o, incluso, a través del acceso a otras transferencias sociales o asistenciales (las políticas asistenciales y de empleo en el año 2003 operaron en este sentido, pero su incidencia habría sido insuficiente frente a la fuerza de los otros componentes y segmentos).

En función de lograr un acercamiento de tipo confirmatorio de estos procesos se aplica en este trabajo un ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini y sus variaciones para tres de sus componentes constitutivos¹⁵: a) el peso relativo de la fuente en el presupuesto de los hogares (S); b) la desigualdad interna de cada tipo de ingreso (G) y c) la correlación respecto del ingreso total (R)¹⁶. Siguiendo esta regla de descomposición es factible establecer la magnitud y el sentido en que cada componente y tipo de fuente de ingreso o segmento económico-ocupacional explica las variaciones registradas en la desigualdad económica. Este análisis se desarrolla

15 Para una aplicación de este método, ver Leibbrandt y Woolard (1996), así como Cortés (2000). El desarrollo formal del método se presenta en el apéndice II.

16 La correlación mide el grado de coincidencia o discrepancia entre la distribución de órdenes de los hogares según el ingreso monetario y el de cada una de las fuentes. Es importante destacar que la descomposición del coeficiente de Gini requiere que las fuentes de ingreso tengan el mismo número de casos. Esta es la razón fundamental que lleva a calcular los índices de Gini por fuentes sobre todos los hogares y no limitarse sólo a los que registran ingresos por esos conceptos. También pueden entenderse, respectivamente, como una medida de la capacidad que tiene la estratificación de cada fuente para pronosticar la jerarquía de los hogares con base en el ingreso monetario (Cortés, 2000). La correlación será alta si la ordenación de los hogares en una fuente determinada coincide con la ordenación según el ingreso total, y será baja si los hogares que tienen rango alto en la fuente bajo análisis, no son los mismos que los de rango alto según el ingreso total y tomará valores negativos si los órdenes son inversos.

en términos dinámicos de manera de dar cuenta de cuáles fueron los componentes que más contribuyeron a los cambios ocurridos en el valor del coeficiente de Gini en cada subperíodo. Los valores de la intradesigualdad, las correlaciones de Gini y las participaciones relativas de cada fuente en el ingreso monetario pueden observarse en los cuadros A1 a A5 del anexo de cuadros.

De esta manera, la pregunta central que guía esta parte del análisis es cuánto contribuyó cada fuente o segmento de ingresos de los hogares, en cada año considerado, al coeficiente de desigualdad de Gini. Los resultados de aplicar la ecuación de descomposición de dicho coeficiente por fuente de ingreso y segmento económico-ocupacional se presentan en los cuadros 6 y 7. El examen en general del aporte que tuvo cada tipo de fuente al coeficiente de Gini para cada año ofrece una primera descripción sobre el impacto desigual que ejercen las condiciones económico-sectoriales sobre la distribución del ingreso familiar. La columna "aporte" contiene la contribución en puntos del coeficiente de Gini a la formación del índice total, a la vez que se incluye para cada año el peso relativo con que cada fuente participa en el valor del coeficiente.

Cuadro 6.
Índices de Concentración de Gini y su descomposición por fuentes del ingreso monetario.
Gran Buenos Aires: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003

	1992		1994		1998		2001		2003	
	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%
Ingresos Laborales	0,4003	94,8	0,4184	92,2	0,4321	92,6	0,4426	91,6	0,4499	92,5
Remuneraciones salariales	0,1977	46,8	0,2263	49,9	0,2296	49,2	0,2797	57,8	0,2940	60,4
Ingresos cuenta propia	0,0933	22,1	0,0938	20,7	0,1041	22,3	0,0791	16,4	0,0772	15,9
Ganancias empresarias	0,1093	25,9	0,0983	21,7	0,0984	21,1	0,0839	17,3	0,0788	16,2
Ingresos no Laborales	0,0222	5,2	0,0352	7,8	0,0344	7,4	0,0408	8,4	0,0365	7,5
Jubilación y pensión	-0,0015	-0,4	0,0021	0,5	0,0164	3,5	0,0128	2,7	0,0224	4,6
Rentas y utilidades	0,0084	2,0	0,0110	2,4	0,0129	2,8	0,0112	2,3	0,0081	1,7
Otras transferencias	0,0153	3,6	0,0221	4,9	0,0051	1,1	0,0168	3,5	0,0060	1,2
Total de Ingresos	0,4225	100,0	0,4536	100,0	0,4665	100,0	0,4834	100,0	0,4865	100,0

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro 7.

Índices de Concentración del Gini y su descomposición por fuentes del ingreso laboral. Gran Buenos Aires: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003

	1992		1994		1998		2001		2003	
	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%
Sector Formal	0,1929	47,8	0,2266	54,3	0,2608	61,5	0,2712	61,9	0,2634	58,6
Remuneraciones salariales	0,1230	30,5	0,1547	37,1	0,1526	36,0	0,1845	42,1	0,1773	39,5
Ganancias empresarias	0,0482	11,9	0,0431	10,3	0,0568	13,4	0,0489	11,2	0,0470	10,5
Cuenta propia profesionales	0,0217	5,4	0,0288	6,9	0,0509	12,0	0,0378	8,6	0,0391	8,7
Sector Informal	0,1209	30,0	0,1227	29,4	0,0821	19,4	0,0675	15,4	0,0675	15,0
Remuneraciones salariales	0,0260	6,4	0,0243	5,8	0,0104	2,5	0,0132	3,0	0,0138	3,1
Ingresos patronales	0,0376	9,3	0,0443	10,6	0,0306	7,2	0,0264	6,0	0,0256	5,7
Ingresos por cuenta propia	0,0555	13,8	0,0519	12,4	0,0427	10,1	0,0281	6,4	0,0288	6,4
Ingresos por serv. domést.	0,0018	0,4	0,0022	0,5	-0,0017	-0,4	-0,0003	-0,1	-0,0006	-0,1
Sector Público (salarios)	0,0399	9,9	0,0348	8,3	0,0537	12,7	0,0612	14,0	0,0826	18,4
Laborales no ocup. Ppal	0,0497	12,3	0,0331	7,9	0,0266	6,3	0,0383	8,7	0,0358	8,0
Ingresos Laborales	0,4033	100,0	0,4184	100,0	0,4321	100,0	0,4426	100,0	0,4499	100,0

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Una de las características sobresalientes de los resultados de los cuadros mencionados es que los valores observados del coeficiente de Gini del ingreso monetario de los hogares están fuertemente determinados por la evolución de las remuneraciones al trabajo. Al respecto, cabe destacar que en términos relativos se observa que el ingreso laboral contribuyó en cualquiera de los años considerados con más del 90% al valor del coeficiente. Sin embargo, por otro lado, si bien la desigualdad aumentó a lo largo de todo el período debido en parte al aporte absoluto de las fuentes laborales, su contribución relativa experimentó durante el período una caída importante: de 95% en 1992 a 92,5% en 2003, cediendo por lo tanto participación a los ingresos no laborales, los cuales pasaron de una contribución relativa de 5,2% a 7,5%.

Para mayor precisión se examina a continuación para cada subperíodo los principales cambios experimentados en el modo en que cada fuente y segmento laboral de ingresos contribuyó al valor del coeficiente de desigualdad:

- **Primer período (1992-1994): el porcentaje de contribución de los ingresos laborales de los hogares a la desigualdad descendió aumentando, en contraposición, el peso de los ingresos no laborales.**

Si bien en términos absolutos tanto los ingresos laborales como los no laborales aumentaron su aporte al coeficiente de Gini (el mismo se incrementó en el nivel agregado en el período bajo estudio), el incremento fue de mayor intensidad en los ingresos no laborales. A su vez, si nos centramos en los ingresos laborales, observamos que el descenso de la contribución al Gini de los ingresos laborales, en términos porcentuales, no es similar a las distintas fuentes. A diferencia de las utilidades de los trabajos por cuenta propia y las ganancias, los ingresos familiares provenientes del trabajo asalariado aumentaron su contribución porcentual a la desigualdad total.

A partir de la mayor desagregación de los segmentos de ingresos laborales de los hogares, se exhibe que los ingresos salariales del sector público y los ingresos laborales que no provienen de la ocupación principal disminuyeron su contribución a la desigualdad. Por su parte, entre 1992 y 1994 los ingresos correspondientes al sector formal -sobre todo de tipo asalariado- aumentaron su participación en el valor del Gini, mientras que en el caso de los ingresos del sector informal la contribución se mantuvo relativamente estable. Por su parte, en lo que respecta a los ingresos no laborales, las tres fuentes correspondientes incrementan su aporte (en términos absolutos y relativos). Cabe destacar el cambio de signo de la contribución de los ingresos de jubilaciones o pensiones con el ingreso total. Más adelante indagaremos en el componente que explicaría este cambio.

- **Segundo Período (1994-1998): la contribución de los ingresos laborales y no laborales de los hogares a la desigualdad no tuvo cambios significativos, sin embargo, los cambios en el interior de la estructura socio-ocupacional no fueron leves.**

En términos absolutos, los ingresos laborales aumentaron su aporte mientras que los ingresos no laborales lo disminuyeron, pero muy ligeramente. El balance final fue un aumento de la desigualdad económica como resultado de los cambios en la inserción ocupacional de los hogares. Si nos centramos en los ingresos laborales, observamos que la supuesta estabilidad de estos ingresos, en términos porcentuales, no resultó común a las distintas fuentes. A diferencia de los ingresos por trabajo asalariado y ganancias, los provenientes

del trabajo cuenta propia aumentaron entre 1994 y 1998 su contribución porcentual a la desigualdad total.

Ahora bien, este particular comportamiento se especifica aún más al considerar las diferencias sectoriales. Por una parte, fueron los ingresos salariales de los hogares obtenidos en el sector público los que más aumentaron su contribución a la desigualdad. En igual sentido, los ingresos correspondientes al sector formal aumentaron su participación en el valor del Gini, mientras que en el caso de los ingresos del sector informal la contribución cayó de manera importante. Desde el sector formal, fueron los aportes de los cuenta propia profesionales y de los patrones formales los que generaron el mencionado aumento de la contribución al Gini. En sentido inverso, se observa que las distintas fuentes de ingreso familiar obtenidas en el sector informal disminuyeron su aporte a la desigualdad, siendo los ingresos generados por asalariados y patrones los que exhibieron un descenso mayor. Por su parte, cabe observar que los ingresos provenientes del servicio doméstico comenzaron a contribuir, a partir de 1998, a una distribución más progresiva del ingreso.

En relación con los ingresos no laborales de los hogares, las tres fuentes que lo componen exhiben un comportamiento diferenciado en lo que respecta a la contribución a la desigualdad. Si bien los ingresos por jubilación o pensión y los ingresos por rentas y utilidades incrementaron su participación en la desigualdad total, la intensidad de este aumento es significativamente superior en las jubilaciones o pensiones. Por su parte, las otras transferencias de ingreso descienden significativamente su aporte al valor del Gini.

- **Tercer Período (1998-2001): el porcentaje de contribución de los ingresos laborales de los hogares a la desigualdad disminuyó, aumentando, en contrapartida, el aporte absoluto y relativo correspondiente a las fuentes no laborales.**

Si observamos los valores absolutos, ambos tipos de ingresos familiares aumentaron entre 1998-2001 la contribución al valor del Gini, siendo dicho incremento de mayor intensidad en los ingresos no laborales. Al focalizarnos en los ingresos laborales, observamos que las distintas fuentes no presentan la misma tendencia en lo que respecta a la evolución del aporte a la desigualdad total. Mientras que los ingresos como obrero o empleado, pasan a participar con mayor fuerza del nivel de desigualdad, los ingresos de trabajo cuenta propia y ganancias disminuyen significativamente su participación en el coeficiente de desigualdad.

Cuando se distingue la evolución de los aportes en el nivel sectorial se aprecia que, continuando con la tendencia observada entre

1994-1998, los ingresos del sector público aumentan su contribución a la desigualdad. Por su parte, entre 1998 y el 2001 los ingresos de los hogares correspondientes al sector informal disminuyeron su participación en el nivel de desigualdad. Este descenso tuvo lugar en los ingresos de los trabajadores cuenta propia informales y, en menor proporción, en los patrones informales. Por último, entre las fuentes del sector formal, cabe destacar que el ingreso por trabajo asalariado formal aumentó su participación en el valor del Gini.

En lo que respecta a los ingresos no laborales, las tres fuentes correspondientes mostraron un comportamiento muy diferente en lo que respecta a la contribución a la desigualdad. A diferencia del período previo, los ingresos por jubilación o pensión y los ingresos por rentas y utilidades descendieron su participación en la desigualdad total, siendo mayor el descenso del aporte de los ingresos de jubilaciones o pensiones.

- **Cuarto Período (2001-2003): teniendo como marco el más bajo incremento de la desigualdad de todo el período, los datos de la descomposición revelan un aumento del peso de los ingresos laborales generados por el sector público en el valor del Gini y una retracción de los sectores formales e informales.**

En un contexto de caída generalizada de los ingresos por perceptor, con leve aumento de la desigualdad, los ingresos asalariados de los hogares fueron los que más incrementaron su aporte al valor del Gini durante esta fase, a la vez que tuvo lugar una fuerte caída en la contribución de los ingresos por actividades cuenta propia y empresariales. Al considerar el segmento de inserción económico-ocupacional, se observa que dicho comportamiento tuvo como principal protagonista el aumento de la participación de los ingresos asalariados del sector público al valor del Gini, al mismo tiempo que se produjo una caída en el peso del sector formal -sobre todo por salarios y ganancias- y se mantuvo sin cambios el aporte de casi todas las categorías del sector informal. Por otra parte, si bien los ingresos no laborales disminuyeron su aporte (absoluto y relativo) a la desigualdad total, aumentó de manera importante el aporte por jubilaciones y pensiones. El resultado final en distinto sentido se explica por una fuerte caída de los aportes al Gini de los ingresos por rentas y utilidades y otras transferencias.

Un caso aparte -sobre el que cabe detenerse un momento- fue el de la contribución al Gini de los programas sociales de empleo y transferencia de ingresos, los cuales irrumpieron con fuerza en el presupuesto de los hogares en plena crisis posdevaluación (2002). Tal como se ha mencionado, tales iniciativas en materia de política

social tuvieron un impacto progresivo sobre el Gini, debido sobre todo a que los beneficiarios de estos programas fueron principalmente los hogares más pobres¹⁷. A los propósitos de este análisis, su efecto se hizo sentir a través de los ingresos obtenidos de remuneraciones en el empleo público y la percepción de “otras transferencias” (dado el carácter tanto laboral como no laboral de las contraprestaciones comprometidas y realizadas por los beneficiarios). Ahora bien, de acuerdo con los resultados arrojados por un ejercicio de simulación realizado en un trabajo anterior, se observa que si se excluye el aporte de estos ingresos en los presupuestos de los hogares del Gran Buenos Aires, el coeficiente de Gini hubiese sido en mayo de 2003 de 0,503 en vez de 0,486 tal como fue (Salvia et al, 2007) (ver cuadro B en el anexo de cuadros).

En términos de balance para el período 1992-2003, cabe destacar que el aumento del coeficiente de desigualdad de Gini se explica por el aporte tanto de fuentes laborales como de fuentes no laborales, si bien resulta llamativo el aumento que registró la participación relativa de las fuentes no laborales. Es notorio que si bien las fuentes de ingresos laborales perdieron participación en la determinación del coeficiente (de 95% a 92,5%), los ingresos salariales aumentaron su contribución tanto en términos relativos como absolutos. Resulta de este proceso que en el año 2003 la descomposición del Gini por fuente de ingreso exhibe una estructura distributiva para los hogares del Gran Buenos Aires que difiere ampliamente de la de 1992.

Sin embargo, tal como hemos examinado al analizar cada período, estas tendencias no fueron homogéneas entre fuentes ni en el interior de las mismas, sobre todo cuando se considera la segmentación económico-ocupacional. El análisis por sector y segmento laboral da cuenta de comportamientos disímiles en el interior

¹⁷ El análisis de la desigual incidencia de los programas de empleo y transferencia de ingresos en el interior de la distribución del ingreso dan cuenta de un impacto progresivo de los mismos (Salvia et al, 2007a y 2007b). Una serie de hechos explican este comportamiento: 1) el peso relativo del ingreso transferido por los programas con respecto al ingreso total de los hogares aumentó significativamente, sobre todo al disminuir el resto de las fuentes de ingresos (estos ingresos representaban en 2003 el 40% de los ingresos totales del 10% de la población más pobre, el 20% del 2° decil y el 11% en el 3° decil); 2) el número de perceptores experimentó similar distribución concentrándose sobre los deciles más pobres (los beneficiarios de los programas representaban el 36% de los perceptores del 1° decil, el 24% del 2° decil y el 20% del 3° decil más pobre); 3) el 1° decil de hogares concentró un 27,5% de los beneficiarios, el 2° un 24% y el 3° un 22%, respectivamente.

de las fuentes y entre categorías, los cuales quedan invisibilizados cuando el examen se hace en forma agregada. A manera de síntesis, cabe señalar que el aumento en el nivel agregado de la desigualdad económica entre los hogares durante el período, parece haber tenido como principales protagonistas a los ingresos laborales generados en el sector formal y por el empleo público, así como a las transferencias por jubilaciones y pensiones. Al mismo tiempo, los ingresos obtenidos por los hogares en el sector informal -e incluso, las transferencias generadas en materia de programas de empleo y asistencia social- operaron en sentido inverso, es decir, reduciendo la contribución a la desigualdad económica.

COMPONENTES QUE EXPLICAN LOS CAMBIOS EN

LOS APORTES SECTORIALES A LA DESIGUALDAD ECONÓMICA

Si bien en el apartado anterior se ha logrado describir los cambios en las contribuciones de cada fuente y segmento económico-ocupacional en el nivel del coeficiente de Gini, nada sabemos todavía acerca de los factores que operaron sobre estas variaciones. Es decir ¿cuánto contribuyeron a dichos cambios la participación de cada fuente en el total de los ingresos de los hogares (S), la desigualdad en el interior de cada una de ellas (G) y su correlación con la distribución o desigualdad general (R)? En tal sentido, el presente apartado busca responder a esta pregunta.

Los resultados exhibidos refieren variaciones en cada fase económica considerada. En los cuadros comprendidos entre A1 y A5 del anexo de cuadros, se expone la información de base con los valores de cada año. Para facilitar el análisis, los aportes de cada componente y sus interacciones sobre la variación del coeficiente de Gini se organizan en términos de fuentes laborales y no laborales de los hogares, desglosando en cada caso las diferentes inserciones sectoriales de las percepciones correspondientes. Esto tiene como propósito examinar los factores que incidieron en el modo en que cada tipo de ingreso contribuyó al aumento de la desigualdad general. Para ello dejamos a un lado el análisis integral y comparativo de cada fuente o segmento por año, centrándolo en los cambios ocurridos en cada fuente o segmento de manera independiente a lo largo de los diferentes fases político-económicas.

INGRESOS DE FUENTES LABORALES

Según el apartado anterior, los ingresos de fuentes laborales de los hogares redujeron en el nivel agregado su participación en el valor del coeficiente de Gini debido a un incremento superior en el aporte de las fuentes no laborales. Pero esto no implica que dichos ingresos

hayan dejado de contribuir positivamente a la desigualdad económica en un contexto en donde tuvo lugar su aumento sistemático. De acuerdo con el cuadro 8, entre 1992 y 2003, la contribución de los ingresos de fuentes laborales a la desigualdad registró un incremento acumulado del 12%. Sin embargo, este incremento contrasta con el 15% de crecimiento que registró el coeficiente de Gini y con el 65% de aumento en el aporte de los ingresos no laborales. Por otra parte, cabe destacar que su impacto sobre la desigualdad fue mermando con cada subperíodo (pasó de un 4% entre 1992 y 1994 a menos de 2% entre 2001 y 2003).

Cuadro 8.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico.
Ingresos laborales de los hogares.

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	0,0451	-0,0022	-0,0176	0,0662	0,0000	-0,0001	-0,0012	0,0000
1994-1998	0,0328	-0,0049	-0,0126	0,0512	0,0001	-0,0003	-0,0006	0,0000
1998-2001	0,0243	0,0018	-0,0004	0,0228	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
2001-2003	0,0166	0,0073	-0,0237	0,0336	-0,0002	0,0002	-0,0008	0,0000
1992-2003	0,1239	0,0020	-0,0533	0,1849	-0,0001	0,0004	-0,0099	0,0000

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Pero tal como hemos podido evaluar en el apartado anterior, los valores correspondientes a esta fuente de ingresos de los hogares encubren diferencias sustantivas entre los sectores económico-ocupacionales que quedan ocultas al analizar los ingresos laborales de manera agregada. Justamente, al analizar la descomposición del Gini, surge que el mayor aporte de esta fuente al coeficiente; se debió fundamentalmente -siempre entre 1992 y 2003- al mayor aumento de la desigualdad interna de los ingresos laborales de los hogares (G) (18,5%). Esta tendencia se mantuvo casi inalterada a lo largo de los distintos subperíodos, aunque con una paulatina baja en el peso de este factor y un leve aumento de la correlación con la desigualdad distributiva global (R). Por otra parte, la casi nula o negativa incidencia del componente participación de los ingresos laborales en el ingreso total (S) da cuenta de que los cambios en la concentración funcional de los ingresos laborales no fue un factor clave para explicar los cambios en la desigualdad económica.

Por lo tanto, la explicación que buscamos requiere necesariamente diferenciar los comportamientos que presentaron cada uno de los segmentos económico-laborales. En este sentido, cabe destacar que, entre 1992 y 2003, mientras la contribución al coeficiente de Gini de lo ocurrido en el nivel laboral en el sector público y en el sector privado formal se incrementó en un 107% y en un 39%, respectivamente, el aporte del sector privado informal redujo entre puntas su escasa contribución a la desigualdad económica entre los hogares en un 42%. Tal como se examinará más abajo, en el caso de los ingresos del sector público el incremento encuentra explicación en el mayor aporte a la desigualdad que tuvieron la concentración de ingresos (S) y la correlación con el ingreso total (R) (47% y 40%, respectivamente). En el caso del sector formal, el aumento de su contribución a la desigualdad estuvo asociado a un incremento en el aporte de los tres componentes, pero sobre todo debido al efecto de la correlación positiva con la distribución general (R) (22%). En cambio, el impacto de signo negativo sobre el aumento de la desigualdad por parte del sector informal se explica sobre todo por la fuerte caída en el peso de los ingresos de este segmento en el total de los ingresos (S) y en el factor de correlación (R) (-27% y -24% respectivamente).

Estos datos son en sí reveladores de cambios de tipo más estructural ocurridos en el nivel de los perceptores e ingresos laborales de los hogares. Al menos, dejan entrever la existencia de una mayor heterogeneidad en materia de generación de desigualdad en la distribución del ingreso entre los hogares. Ahora bien, el análisis en el tiempo de la descomposición del coeficiente de Gini por segmento económico-ocupacional hace todavía más reconocible esta tendencia.

SECTOR PRIVADO FORMAL

Entre 1992 y 2003, los ingresos provenientes del sector privado formal incrementaron -tal como se señaló más arriba- un 39 % su aporte a la desigualdad económica en los hogares del Gran Buenos Aires. Este comportamiento parece haber estado asociado sobre todo a un incremento en la correlación de los ingresos de esta fuente con los ingresos totales (22%); y, en menor medida, al aumento de la desigualdad interna (9%) y de la participación de la fuente en el total de los ingresos de los hogares (4%). Es decir, surge como balance que los hogares perceptores de ingresos de esta fuente tendieron a experimentar una particular movilidad ascendente en términos económicos (cuadro 9). Ahora bien, este comportamiento no fue homogéneo si consideramos por separado los diferentes momentos

económicos transitados entre 1992 y 2003, y, más aún, si consideramos a los diferentes segmentos ocupacionales que componen el sector.

Si evaluamos por segmento ocupacional, el comportamiento de las remuneraciones laborales generadas en medianos y grandes establecimientos y las utilidades profesionales fueron el tipo de ingresos que más aportó positivamente al aumento del Gini (44% y 80% respectivamente)¹⁸ (ver cuadros 9a, 9b y 9c). Estos comportamientos habrían estado asociados al efecto conjunto generado a partir de incrementos en los tres componentes (S, G y R), es decir, como resultado de un aumento de las concentraciones de ingresos de las fuentes, de la desigualdad al interior de las mismas y de las correlaciones respectivas.

Cuadro 9.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico.
Ingresos laborales de los hogares devengados del sector privado formal

	Var. Gini	R	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	0,1709	0,0990	0,0327	0,0316	0,0032	0,0031	0,0010	0,0001
1994-1998	0,1779	0,0939	0,0654	0,0108	0,0061	0,0010	0,0007	0,0001
1998-2001	0,0344	0,0255	0,0077	0,0009	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
2001-2003	-0,0239	-0,0067	-0,0614	0,0469	0,0004	-0,0003	-0,0029	0,0000
1992-2003	0,3926	0,2247	0,0407	0,0927	0,0091	0,0208	0,0038	0,0008

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Al examinar estos comportamientos para cada período de análisis, se evidencia que el aporte positivo a la desigualdad por parte del segmento laboral formal se incrementó sobre todo en la etapa de mayores reformas y crecimiento económico del régimen de convertibilidad (entre 1992 y 1998), presentando luego una fuerte caída en la etapa recesiva (1998-2001); inclusive, alcanzando un efecto progresivo durante la fase de crisis y cambio de régimen económico

¹⁸ El papel de las ganancias fue menos importante o más inestable, si bien no está demás reiterar que en esta categoría se concentran perceptores de ingresos de pequeñas y medianas empresas, dado que las encuestas de hogares no representan adecuadamente tanto a socios como a directivos de grandes firmas, ni logran captar los ingresos que realmente perciben estos perceptores.

(2001-2003). Dicho esto, un hecho adicional que debe ser considerado es que los componentes fueron cambiando su impacto sobre la desigualdad general en cada subperíodo, dependiendo del comportamiento de los segmentos intervinientes.

- En el período 1992-1994, el mayor aporte de los ingresos del sector formal a la desigualdad estuvo fundamentalmente asociado a una mayor correlación con el ingreso total, lo cual estuvo principalmente motorizado por las remuneraciones y las utilidades profesionales (26% y 33%), en las cuales el componente correlación aumentó su contribución en 16% y 24%, respectivamente. Para el período siguiente, entre 1994 y 1998, fueron las ganancias empresarias y también las utilidades profesionales las que sumaron el mayor aporte a la desigualdad. En ambos casos, la evolución de los tres componentes (S, R y G) se reforzó ocasionando que la contribución neta de dichos ingresos al valor del coeficiente aumentara en 76% y 32% respectivamente.
- En cambio, durante el período de recesión -entre 1998 y 2001- las remuneraciones salariales fueron las que -con un aumento del 20%- hicieron posible que el sector privado formal haya continuado teniendo un incremento de la contribución -aunque de sólo un 3%- sobre la desigualdad económica general. Esto se debió a que las utilidades profesionales y las ganancias empresarias redujeron su contribución (-26% y -14%). En el caso de las remuneraciones, el mayor aporte estuvo fundamentalmente asociado a una mayor correlación de los ingresos de este segmento con la distribución general y, en segundo lugar, a una mayor concentración funcional del ingreso (13% y 7%). A la vez que la contribución a una distribución más progresiva por parte de los otros dos segmentos se explica casi exclusivamente por la pérdida en la participación relativa de los ingresos de estas fuentes en el total de los ingresos de los hogares (-24% y -14%).
- Por último, durante el período de crisis y salida del modelo de convertibilidad (2001-2003), se revierte la tendencia anterior, reduciéndose la contribución del sector formal un 2%. En alguna medida, el menor crecimiento del Gini durante este período encuentra en parte explicación en lo ocurrido en el interior de la formalidad. La disminución de la contribución del segmento a la desigualdad total (-2%), se debió principalmente a un descenso en la participación de las remuneraciones salariales y de las ganancias empresarias en la

masa total de ingresos (-10% y -4%). En sentido contrario, las utilidades profesionales volvieron a repercutir positivamente sobre el Gini, a partir de una mayor concentración funcional de ingresos, aunque al mismo tiempo cayó su correlación con la distribución general del ingreso.

- Es decir, frente a la recesión y devaluación, habría tenido lugar una fuerte reducción de la participación del sector en el total de los ingresos como resultado tanto de las cesantías como de la caída de las remuneraciones reales, lo cual habría afectado más fuertemente a los asalariados de mayores ingresos. En este marco, la actividad cuenta propia profesional se habría constituido en una actividad refugio para los cesanteados de mayores ingresos, a pesar de lo cual, el sector continuó siendo el mayor contribuyente en el nivel de la desigualdad.

Cuadro 9a.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico. Ingresos laborales de los hogares por remuneraciones salariales en el sector privado formal

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	0,2576	0,1578	0,0502	0,0343	0,0079	0,0054	0,0017	0,0003
1994-1998	-0,0136	-0,0157	-0,0046	0,0067	0,0001	-0,0001	0,0000	0,0000
1998-2001	0,2094	0,1323	0,0673	0,0008	0,0089	0,0001	0,0001	0,0000
2001-2003	-0,0388	0,0197	-0,1006	0,0481	-0,0020	0,0009	-0,0048	-0,0001
1992-2003	0,4419	0,3158	0,0034	0,0921	0,0011	0,0291	0,0003	0,0001

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro 9b.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico. Ingresos laborales de los hogares por utilidades profesionales en el sector privado formal

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	0,3271	0,2422	0,0687	-0,0004	0,0166	-0,0001	0,0000	0,0000
1994-1998	0,7638	0,1021	0,5976	0,0018	0,0610	0,0002	0,0011	0,0001
1998-2001	-0,2563	-0,0210	-0,2391	-0,0016	0,0050	0,0000	0,0004	0,0000
2001-2003	0,0326	-0,0552	0,0913	0,0014	-0,0050	-0,0001	0,0001	0,0000
1992-2003	0,7975	0,2663	0,4178	0,0012	0,1113	0,0003	0,0005	0,0001

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro 9c.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico. Ingresos laborales de los hogares por ganancias empresariales en el sector privado formal

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	-0,1064	0,0001	-0,1063	-0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1994-1998	0,3197	0,0002	0,3193	0,0001	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
1998-2001	-0,1399	-0,0006	-0,1388	-0,0008	0,0001	0,0000	0,0001	0,0000
2001-2003	-0,0376	0,0003	-0,0381	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1992-2003	-0,0238	0,0000	-0,0233	-0,0006	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

SECTOR PÚBLICO (EMPLEO ASALARIADO Y PROGRAMAS DE EMPLEO)

Entre 1992 y 2003 los ingresos familiares obtenidos de las remuneraciones pagadas en el sector público nacional, provincial o municipal aumentaron su contribución a la desigualdad, incluso con un alcance superior a lo ocurrido en los salarios del sector privado formal: mientras que el aporte a la desigualdad de los ingresos de empleo público se incrementó en un 107%, el aumento correspondiente a los salarios privados formales fue del 44% durante el mismo período.

Este importante aumento de la contribución al Gini encuentra explicación tanto en el aumento de la concentración funcional de ingresos como en su mayor articulación con la distribución general y en la correlación entre ambos factores (cuadro 10)¹⁹. El incremento de los dos componentes principales durante dicho período fue del 47% y 40% respectivamente. Es decir, también aquí parece pertinente señalar como balance que los hogares con ingresos de este sector experimentaron -en términos relativos al resto de los hogares- una mayor movilidad económica ascendente. Al igual que en el sector formal, este comportamiento tampoco fue homogéneo si consideramos los diferentes momentos económicos entre 1992 y 2003.

¹⁹ Es decir, la mayor concentración de ingresos que habría obtenido los hogares de esta fuente tendieron a distribuirse respetando las desigualdades económicas generales dadas.

Cuadro 10.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico.
Ingresos laborales de los hogares por remuneraciones laborales en el sector público

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	-0,1283	-0,0068	-0,1323	0,0115	0,0009	-0,0001	-0,0015	0,0000
1994-1998	0,5446	0,1510	0,3502	-0,0061	0,0529	-0,0009	-0,0021	-0,0003
1998-2001	0,1402	0,1258	0,0310	-0,0177	0,0039	-0,0022	-0,0005	-0,0001
2001-2003	0,3485	0,0851	0,2174	0,0207	0,0185	0,0018	0,0045	0,0004
1992-2003	1,0702	0,3965	0,4706	0,0080	0,1866	0,0032	0,0038	0,0015

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

- En la primera etapa de estabilización y reformas (entre 1992 y 1994), la contribución de los ingresos de esta fuente a la desigualdad disminuyó en un 13% debido fundamentalmente a un descenso de igual magnitud en su participación en el ingreso total.
- Entre 1994 y 1998, se alteró la tendencia: los ingresos de empleo público aumentaron en un 54% su contribución a la desigualdad. Entre los factores asociados a dicho incremento fueron la recuperación de la participación de esta fuente en los ingresos totales (35%) y el aumento de su correlación con la desigualdad general (15%).
- Durante el período 1998-2001, continuó la tendencia exhibida a partir de 1994 aunque con menor intensidad en cuanto al incremento en el aporte al Gini (14%), debiéndose esto principalmente al hecho de que siguió creciendo la correlación de los ingresos de esta fuente con la distribución general del ingreso.
- Entre 2001 y 2003, habiendo transitado la crisis, si bien los tres componentes del sector (R, S y G) continúan reforzándose, provocando incrementos en la contribución que hacen al Gini (35%), es la participación de estos ingresos en el total de los ingresos de los hogares (S) el factor de mayor impacto relativo en este comportamiento (22%).
- Durante este período, los programas de empleo público a cargo del Estado cumplieron, como es sabido, un papel “igualador” (ver cuadro B en anexo de cuadros). Sin embargo, su efecto no fue suficiente para revertir el efecto regresivo que tuvieron los ingresos del sector público²⁰. De todos modos -tal

20 Como una forma de representar este impacto cabe observar que si se

como se verá- no fue este el caso de los ingresos generados por los programas sociales incluidos en “otras transferencias” no laborales, las cuales sí redujeron su aporte a la desigualdad por este factor.

SECTOR PRIVADO INFORMAL

El análisis general 1992-2003 de los aportes realizados por los ingresos de los hogares obtenidos en el sector privado informal a la desigualdad económica hace por demás evidente una tendencia completamente opuesta a las anteriores, sobre todo si se la compara con el comportamiento del sector privado formal. En primer lugar, se destaca el hecho de que los ingresos del sector redujeron significativamente su contribución a la desigualdad económica (-42% entre puntas del período) (cuadro 11). Sin embargo, esta tendencia no fue homogénea a lo largo del período. Durante la primera fase de estabilización y reformas (1992- 1994), si bien tuvo lugar un aumento importante en la desigualdad en el nivel general, los ingresos del sector informal casi no participaron de este proceso (2%).

Cuadro 11.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico. Ingresos laborales de los hogares devengados en el sector privado informal

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	0,0214	0,0099	-0,0120	0,0237	-0,0001	0,0002	-0,0003	0,0000
1994-1998	-0,3106	-0,1484	-0,2077	0,0217	0,0308	-0,0032	-0,0045	0,0007
1998-2001	-0,1809	-0,1481	-0,0346	-0,0040	0,0051	0,0006	0,0001	0,0000
2001-2003	0,0059	0,0315	-0,0366	0,0122	-0,0012	0,0004	-0,0004	0,0000
1992-2003	-0,4199	-0,2443	-0,2720	0,0545	0,0665	-0,0133	-0,0148	0,0036

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

excluyen del análisis los ingresos de los hogares obtenidos por los planes de empleo y de transferencia de ingreso, el coeficiente general de Gini sería de 0,503 en vez de 0,486; a la vez que el aporte a la desigualdad en concepto de remuneraciones del sector público se habría incrementado en un 59%. Ver Salvia, et al, 2007a y 2007b.

Es a partir de la etapa siguiente (1994-1998) y continuando en la fase de estancamiento (1998-2001), que el aporte del sector a la desigualdad registró una caída significativa (-31% y -18% respectivamente). En este punto, cabe destacar que el principal responsable en ambos períodos de esta tendencia fue la presencia de un cambio significativo en el factor de correlación (R) (-14% en ambos períodos). En otros términos, la distribución entre los hogares de los ingresos obtenidos en el sector informal pasó a estar más distanciada de la distribución general de la desigualdad²¹. Por último, con el período de crisis, devaluación y cambio de régimen (entre 2001 y 2003), los ingresos del sector informal tuvieron un comportamiento nulo con respecto al moderado aumento que experimentó en ese momento la desigualdad, siendo a su vez que los ingresos del sector formal -sobre todo las remuneraciones y las ganancias- tendieron a disminuir su contribución.

Ahora bien, más allá de las diferencias entre períodos, una constante en el comportamiento de este sector fue que el factor participación en los ingresos totales (S) registró una pérdida sistemática en su contribución a la desigualdad medida por el coeficiente de Gini. Este hecho, aunque asociado a diferentes factores, encuentra como principal explicación la menor concentración de los ingresos que obtuvieron los hogares de los segmentos ocupacionales que componen la informalidad, así como de los cambios que tuvieron lugar con diferente fuerza y sentido en cada uno de ellos durante el período. Por lo mismo, resulta necesario disponer de un examen más detallado de cada uno de estos comportamientos para cada fase económica del período (ver cuadros 11a, 11b y 11c).

- En un primer momento (1992-1994), el ligero aumento del aporte absoluto del sector informal a la desigualdad tuvo como responsables las utilidades obtenidas por el segmento patrón o empleador informal (17%) y las remuneraciones del servicio doméstico (25%). En el primer caso, debido casi exclusivamente al aumento del efecto participación del segmento en el total de los ingresos (S); y, en el segundo caso, se explica principalmente por el aumento del componente de correlación de la fuente con la distribución general (R). Por otra parte, el resto de los ingresos laborales del sector informal -remuneraciones de pequeños establecimientos y utilidades de

²¹ En otras palabras, se revela una mayor concentración de ingresos del sector informal en los hogares más pobres, mientras que su incidencia en los hogares de estratos más altos es cada vez menor.

trabajadores cuenta propia no profesionales- experimentaron un comportamiento inverso, reduciendo su aporte a la desigualdad (-6% en ambos casos) como resultado de una menor contribución de los componentes correlación (R) y participación (S).

- Como se ha mencionado, esta tendencia se altera en el período 1994-1998, teniendo lugar una caída abrupta en la contribución de los ingresos del sector informal al coeficiente de Gini, la cual -aunque con menor intensidad- continúa en el período siguiente (1998-2001). Este descenso se explica, en primer lugar, por una fuerte caída de la contribución de las remuneraciones del segmento de trabajadores asalariados (-57%) y del trabajo doméstico (-176%) durante el primero de los dos períodos; y, en segundo lugar, por una caída -en ambos períodos- de la contribución a la desigualdad de los ingresos de los hogares obtenidos en el segmento de trabajadores cuenta propia (-18% y -34%) y de patrones informales (-31% y -14%). En todos los casos, los factores que mueven este comportamiento fueron la pérdida de peso relativo de los ingresos de cada segmento en el total de los ingresos de los hogares (S) y la menor correlación de las distribuciones de cada uno de estos ingresos con la desigualdad general (R). El aumento del aporte que registraron los ingresos del segmento de trabajadores asalariados (27%) -durante el período de recesión 1998-2001- resulta razonable si consideramos la fuerte caída que experimentó en el período anterior y que el factor que promovió este efecto fue principalmente la mayor correlación con la distribución general, en un momento en donde las utilidades y ganancias empresarias -formales e informales- disminuyeron fuertemente.
- Así como se señaló para el sector formal, la crisis y el cambio de modelo trajo consigo también un cambio de tendencia en el efecto que los ingresos generados en el sector informal tienen sobre la desigualdad. En efecto, entre 2001 y 2003, se detiene la disminución de la contribución de los ingresos de este sector al Gini. Sin embargo, una vez más, las diferencias entre segmentos y componentes intervinientes son relevantes. En primer lugar, se destaca el hecho de que los ingresos de casi todos los segmentos informales -a excepción de los ingresos por cuenta propia- redujeron el componente de participación en los ingresos totales (S) (entre -9% y -14%). En segundo lugar, resulta relevante observar que a pesar de que los ingresos en trabajos cuenta propia ganaron participación en los ingre-

... (a partir de lo cual dicho componente aumentó en 6% su contribución a la desigualdad), el componente correlación (R) continuó disminuyendo su contribución al Gini. Sin embargo, esta caída -así como la disminución de la desigualdad interna de estos ingresos- no fueron suficiente para cambiar el sentido del aporte positivo que finalmente registró este segmento.

Cuadro 11a.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico.
Ingresos laborales de los hogares generados en el segmento empleo asalariado del sector privado informal

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	-0,0635	-0,0549	-0,0189	0,0100	0,0010	-0,0005	-0,0002	0,0000
1994-1998	-0,5711	-0,4825	-0,1648	-0,0076	0,0795	0,0037	0,0012	-0,0006
1998-2001	0,2674	0,1682	0,0948	-0,0091	0,0159	-0,0015	-0,0009	-0,0001
2001-2003	0,0412	0,1244	-0,0858	0,0130	-0,0107	0,0016	-0,0011	-0,0001
1992-2003	-0,4699	-0,3575	-0,1799	0,0062	0,0643	-0,0022	-0,0011	0,0004

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro 11b.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico.
Ingresos laborales de los hogares generados en el segmento cuenta propia del sector privado informal

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	-0,0648	-0,0333	-0,0442	0,0121	0,0015	-0,0004	-0,0005	0,0000
1994-1998	-0,1761	0,0116	-0,2070	0,0270	-0,0024	0,0003	-0,0056	-0,0001
1998-2001	-0,3417	-0,2360	-0,1343	-0,0047	0,0317	0,0011	0,0006	-0,0001
2001-2003	0,0227	-0,0221	0,0559	-0,0095	-0,0012	0,0002	-0,0005	0,0000
1992-2003	-0,4813	-0,2694	-0,3072	0,0247	0,0827	-0,0067	-0,0076	0,0020

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro 11c.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico.
Ingresos laborales de los hogares generados en el segmento patrón del sector privado informal

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	0,1773	-0,0209	0,1969	0,0046	-0,0041	-0,0001	0,0009	0,0000
1994-1998	-0,3079	-0,1073	-0,2250	0,0003	0,0241	0,0000	-0,0001	0,0000
1998-2001	-0,1386	-0,0188	-0,1217	-0,0004	0,0023	0,0000	0,0001	0,0000
2001-2003	-0,0315	0,1274	-0,1408	-0,0001	-0,0179	0,0000	0,0000	0,0000
1992-2003	-0,3203	-0,0332	-0,3000	0,0044	0,0100	-0,0001	-0,0013	0,0000

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro 11d.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico. Ingresos laborales de los hogares generados en el segmento servicio doméstico del sector privado informal

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	0,2529	0,4575	-0,1514	0,0130	-0,0693	0,0059	-0,0020	-0,0009
1994-1998	-1,7581	-1,9976	-0,2385	-0,0021	0,4764	0,0043	0,0005	-0,0010
1998-2001	1,0426	0,8332	0,1150	-0,0006	0,0958	-0,0005	-0,0001	-0,0001
2001-2003	-1,0455	-1,0492	-0,0850	0,0104	0,0892	-0,0109	-0,0009	0,0009
1992-2003	-1,3344	-1,4970	-0,3407	0,0206	0,5101	-0,0309	-0,0070	0,0105

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

OCUPACIONES SECUNDARIAS

El aporte al coeficiente de Gini de los ingresos de los hogares obtenidos de las actividades laborales secundarias disminuyó entre 1992 y 2003 en un 28%. Este efecto fue resultado de diferentes tendencias: en primer lugar, una fuerte caída de la contribución entre 1992 y 1994 y entre 1994 y 1998 (-33% y -19%), en segundo lugar, una recuperación importante pero insuficiente entre 1998 y 2001 (44%), y finalmente, una nueva disminución -aunque menos intensa- entre 2001 y 2003 (-7%) (cuadro 12).

Cuadro 12.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico. Ingresos laborales de los hogares por ocupaciones secundarias

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	-0,3341	-0,0798	-0,2977	0,0303	0,0237	-0,0024	-0,0090	0,0007
1994-1998	-0,1945	-0,1651	-0,0056	-0,0298	0,0009	0,0049	0,0002	0,0000
1998-2001	0,4385	0,1937	0,1850	0,0170	0,0358	0,0033	0,0031	0,0006
2001-2003	-0,0656	-0,0562	-0,0088	-0,0012	0,0005	0,0001	0,0000	0,0000
1992-2003	-0,2790	-0,1344	-0,1797	0,0155	0,0242	-0,0021	-0,0028	0,0004

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

En el balance del período, el resultado final tiene como explicación la caída tanto de la participación de la fuente en el total de los ingresos (S) (-18%) como de la correlación con la desigualdad general (R) (-13%). Si bien a lo largo del período tuvo lugar, al mismo tiempo, un aumento en la desigualdad interna en los ingresos de esta fuente, este efecto fue menor con respecto a los otros dos componentes.

- El proceso registrado entre 1992 y 1998 -contexto de reformas y expansión económica en el sector privado- tuvo como principales elementos, durante la primera fase, una caída en la participación de los ingresos de las ocupaciones secundarias en el ingreso total (-30%) y, en la segunda fase, una menor correlación con la distribución general de los ingresos de los hogares (-16%) junto con un descenso de la desigualdad interna (-3%). Ambos procesos, estarían también dando cuenta de la presencia de un cambio funcional importante en el tipo de inserción ocupacional y efectos sobre el bienestar de los hogares de esta fuente de ingresos. Los hogares de más altos ingresos habrían utilizado con menor intensidad este tipo de estrategia.
- Entre 1998 y 2001, en un contexto de recesión, esta tendencia parece en parte haberse revertido, retomando los hogares de ingresos medios y medios altos el empleo de ocupaciones secundarias. Esto se refleja en el aumento de la contribución al Gini tanto por parte del componente de correlación (R) (19%) como del componente concentración funcional del ingreso (S) (19%) y desigualdad interna (G) (2%).

- Durante el período 2001-2003, a partir de la crisis y cambio de régimen, descendió la contribución de estos ingresos al valor del Gini debido principalmente a que el ordenamiento de los hogares según la fuente se alejó de la distribución general. En un contexto de caída de la demanda agregada de empleo y crisis del sector formal/dinámico, los ingresos laborales provenientes de ocupaciones secundarias parecen haber operado como estrategias de compensación de pérdidas de ingresos, fundamentalmente en empleos de baja calidad y para aquellos hogares más desfavorecidos en la estructura social.

INGRESOS DE FUENTES NO LABORALES

Entre 1992 y 2003, en el nivel de las fuentes de ingresos no laborales, la tendencia fue claramente favorable al aumento de la desigualdad, en cuanto a que su aporte al Gini se incrementó en un 65%. Esto aconteció principalmente como resultado de dos procesos: en primer lugar, la mayor correlación de las distribuciones de ingresos no laborales con la distribución general (R) (27%); y, en segundo lugar, debido a una mayor concentración de ingresos (S) (33%) -sobre todo en el caso de “otras transferencias” y de los ingresos por rentas y utilidades-. Ahora bien, tal como veremos, no todos los segmentos presentaron igual comportamiento, teniendo las “otras transferencias” y los ingresos en materia de jubilaciones y pensiones por parte del Estado y sus respectivos componentes, un papel dominante en el comportamiento de la desigualdad económica. (Ver cuadros 13a, 13b y 13c).

Cuadro 13.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico. Ingresos no laborales de los hogares

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	0,5876	0,4031	0,1082	0,0210	0,0436	0,0085	0,0023	0,0009
1994-1998	-0,0214	-0,0854	0,0689	0,0010	-0,0059	-0,0001	0,0001	0,0000
1998-2001	0,1853	0,1690	0,0020	0,0120	0,0003	0,0020	0,0000	0,0000
2001-2003	-0,1049	-0,1552	0,1190	-0,0532	-0,0185	0,0083	-0,0063	0,0010
1992-2003	0,6483	0,2674	0,3282	-0,0208	0,0877	-0,0056	-0,0068	-0,0018

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

- Entre 1992 y 1994, en el marco del proceso de estabilización y reformas, el incremento del aporte a la desigualdad de los ingresos no laborales se vinculó sobre todo a un aumento de las contribuciones de los diferentes segmentos y en los diferentes componentes involucrados (R, S y G). Sin embargo, se destaca sobre todo el incremento del aporte generado por los ingresos en materia de jubilaciones y pensiones (254%)²² y, en menor medida, los de “otras transferencias” (45%), así también como los ingresos por rentas y utilidades (31%). En los dos primeros casos como efecto de un aumento del efecto correlación (R); en el tercero, debido a la mayor concentración funcional de ingresos en el total de los ingresos de los hogares (S).
- Esta tendencia se alteró en el nivel agregado en el período siguiente (1994-1998), pero sólo como resultado de que las “otras transferencias” redujeron fuertemente su contribución al Gini (-77%). Esto ocurrió debido a un fuerte descenso de la correlación general (R) y de la participación en los ingresos totales de los hogares (S). Sin embargo, al mismo tiempo, se evidencia otro importante incremento en el aporte a la desigualdad por parte de las percepciones por jubilaciones o pensiones (continuando la tendencia del período anterior); e igual comportamiento registran los ingresos por rentas y utilidades. En ambos casos fueron los tres componentes los que incidieron en estos incrementos. A esta altura del proceso económico, los ingresos por jubilaciones y pensiones ya se habían convertido en un factor “desigualador”, al igual que lo eran los ingresos por rentas y utilidades. Sólo las “otras transferencias” jugaban un papel más inestable o heterogéneo.
- Con la recesión del período 1998-2001, la tendencia dominante de esta fuente fue nuevamente positiva en cuanto al aumento de la desigualdad (19%), pero ahora a partir del cambio de sentido de las “otras transferencias”, las cuales se transformaron en este período en un factor muy importante para el aumento del coeficiente del Gini. En sentido contrario, tanto los ingreso por jubilaciones y pensiones (-22 %) y por rentas

22 En términos específicos, el aporte de este tipo de ingresos a la desigualdad general presentaba signo negativo en el año 1992. En otras palabras, las jubilaciones o pensiones contribuían en ese año a una distribución más igualitaria del ingreso, debido a un ordenamiento inverso al ordenamiento del ingreso total. Esto se modificó en el año 1994, en el que la correlación adoptó un signo positivo.

y utilidades (-13 %) operaron -aunque por factores diferentes- reduciendo su contribución a la desigualdad. En el primer caso, debido a una reducción de su correlación con la distribución general (R) (-17%); y, en el segundo caso, debido a una pérdida de participación en los ingresos de esta fuente (-25%), al tiempo que el factor correlación continuó contribuyendo de manera positiva a la desigualdad (17%).

- Entre los años 2001 y 2003, tuvo lugar un descenso del aporte de los ingresos no laborales a la desigualdad (-10%). Específicamente, este es el caso de los ingresos por rentas y utilidades (-27%) y de los ingresos por “otras transferencias” (-64%). Descensos que se explican fundamentalmente por disminución de la correlación (R). En el caso de las “otras transferencias”, su aporte de menor intensidad tuvo incluso lugar al mismo tiempo que continuó aumentando su participación en el ingreso total. En este caso, el papel de las asignaciones dadas por el Estado a familias pobres y en situación de desempleo fue importante para generar un efecto global de reducción de su aporte a la desigualdad (ver cuadro B en anexo de cuadros). En sentido inverso, los ingresos por jubilaciones y pensiones continuaron haciendo mayores aportes al Gini general (75%), esto como resultado de incrementar su desigualdad interna y, por lo mismo, su correlación con la distribución general, la cual se hizo en 2003 mucho más desigual.

Cuadro 13a.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico.
Ingresos no laborales de los hogares por jubilaciones y pensiones

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	2,5438	2,2906	0,0605	0,0155	0,1387	0,0354	0,0009	0,0021
1994-1998	6,7759	5,5708	0,1248	0,0521	0,6951	0,2904	0,0065	0,0362
1998-2001	-0,2177	-0,1677	-0,0568	-0,0035	0,0095	0,0006	0,0002	0,0000
2001-2003	0,7502	0,5431	0,1493	-0,0132	0,0811	-0,0072	-0,0020	-0,0011
1992-2003	16,5149	11,8921	0,2931	0,0506	3,4857	0,6020	0,0148	0,1765

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro 13b.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico.
Ingresos no laborales de los hogares por rentas y utilidades

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	0,3083	-0,0140	0,3250	0,0014	-0,0046	0,0000	0,0004	0,0000
1994-1998	0,1771	-0,0727	0,2706	-0,0010	-0,0197	0,0001	-0,0003	0,0000
1998-2001	-0,1323	0,1698	-0,2581	-0,0002	-0,0438	0,0000	0,0000	0,0000
2001-2003	-0,2754	-0,3134	0,0556	-0,0001	-0,0174	0,0000	0,0000	0,0000
1992-2003	-0,0317	-0,2656	0,3184	0,0000	-0,0846	0,0000	0,0000	0,0000

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro 13c.

Contribución de los componentes al coeficiente de Gini por período económico.
Ingresos no laborales de los hogares por otras transferencias

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
1992-1994	0,4457	0,2053	0,1833	0,0136	0,0376	0,0028	0,0025	0,0005
1994-1998	-0,7685	-0,7093	-0,1836	-0,0246	0,1302	0,0174	0,0045	-0,0032
1998-2001	2,2796	1,3415	0,4160	-0,0109	0,5581	-0,0146	-0,0045	-0,0061
2001-2003	-0,6446	-0,6502	0,0586	-0,0400	-0,0381	0,0260	-0,0023	0,0015
1992-2003	-0,6099	-0,7131	0,4481	-0,0612	-0,3196	0,0436	-0,0274	0,0195

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

CONCLUSIONES

Ese trabajo ensaya un camino poco explorado para estudiar los factores que intervinieron sobre los cambios regresivos ocurridos en la distribución del ingreso durante el período de reformas estructurales, apertura económica y convertibilidad monetaria en la Argentina. Se afirma la idea de que por muy acertado que resulte imputar a las políticas de reformas y apertura económica un impacto directo sobre los procesos distributivos, esta relación es compleja y no resulta simple de establecer. Por otra parte, se sostiene que si bien tales políticas son una de las claves centrales del proceso histórico reciente de la Argentina, no cabe confundir este hecho con las condiciones a partir de las cuales ellas fueron posibles y lograron constituirse

en factores de transformación social. Con esta orientación se buscó identificar el sentido y la fuerza con que los cambios operados sobre los diferentes segmentos económico-ocupacionales –fuente de ingreso de los hogares- impactaron sobre la desigualdad económica. Para ello el análisis hizo foco en las formas en que interactúan las cambiantes condiciones económicas y político-institucionales de orden más estructural, las estrategias reproductivas de los hogares y las políticas públicas.

Siguiendo esta perspectiva, se demostró que el comportamiento regresivo que registró la distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires durante la década del noventa –en el marco de un ciclo histórico más largo de cambio en el patrón social de acumulación y la ejecución de políticas de ajuste y cambio estructural- encuentra una particular explicación a partir de considerar los cambios ocurridos en las condiciones económico-ocupacionales que proveen de ingresos a los hogares. Al respecto, se partió del supuesto de que tales inserciones no son homogéneas en el interior de la estructura económica, estando siempre fuertemente determinadas por el tipo de vínculo que establecen los hogares con las estructuras de reproducción social y, por supuesto, por el comportamiento que siguieron dichas estructuras.

Esta tesis se contrapone con los argumentos que sostienen que el aumento ocurrido en la desigualdad económica se habría debido a los diferenciales de productividad o al aumento del desempleo generados por los procesos “modernizadores” de reconversión de capitales y de desplazamiento de fuerza de trabajo más calificada hacia los sectores más dinámicos de la economía. Contrariando a estos argumentos, el trabajo presentó evidencias sobre el comportamiento dinámico y ascendente de los hogares con inserción en el sector formal de la economía, en contraposición a un amplio estrato social de hogares asociados a un sector informal de subsistencia cada vez más marginal y rezagado desde el punto de vista económico, no siempre capaz de absorber los fuertes excedentes relativos de población generados por las transformaciones productivas y político-institucionales.

En este sentido, el ejercicio de descomposición aplicado sobre el coeficiente de Gini permitió identificar, por una parte, el modo en que los segmentos económico-ocupacionales influyeron sobre el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso. Por otra parte, se evaluó de manera exhaustiva el papel de los componentes que subyacen a los cambios en las contribuciones de cada fuente y segmento económico-ocupacional. En este marco, se logró especificar en qué medida cambios en el peso de cada fuente en el total de

los ingresos de los hogares (S), en la desigualdad en el interior de cada fuente de ingreso (G) o en su correlación con la distribución general (R), incidieron en las variaciones de los aportes de cada tipo de ingreso al valor del Gini. Los resultados de la descomposición reflejan, en primer lugar, que la desigualdad del ingreso en los hogares en mayo del 2003, no sólo difiere de la situación del año 1992 en cuanto al “nivel” que registra la misma (mayor inequidad en la distribución del ingreso de los hogares), sino que además se evidencia un cambio en la composición por fuentes y factores estructurales que la determinan.

Como balance, se observó una mayor participación de los ingresos del sector formal y de empleo público en el coeficiente de Gini. Específicamente, se advirtió que el principal segmento que contribuyó positivamente al coeficiente de Gini en términos absolutos -es decir, que determinó el aumento de la desigualdad económica- fueron las remuneraciones salariales obtenidas por los hogares en el sector formal y, en segundo lugar, los ingresos laborales del sector público (sobre todo a partir de 1998). En ambos casos, esta mayor contribución se encuentra fuertemente asociada tanto a una mayor concentración de ingresos de dichos sectores (S) como a su mayor correlación con la desigualdad general (R). Asimismo, los ingresos no laborales -sobre todo jubilaciones y pensiones- también incrementaron su contribución al valor del Gini por iguales motivos. En contraposición, los ingresos familiares de todas las categorías laborales del sector informal registraron durante el periodo una caída en su aporte a la desigualdad, tanto en términos absolutos como relativos. En el caso de los ingresos familiares del sector informal, descendió la correlación de los ingresos de los hogares obtenidos en los empleos del sector informal con respecto a la distribución general de los ingresos de los hogares. Es decir, el ordenamiento de hogares según ingresos informales se alejó del ordenamiento según el ingreso total. Esto estaría reflejando una mayor vinculación de las ocupaciones generadas en el sector informal con los hogares de menores recursos, constituyendo un mecanismo de supervivencia para los hogares más pobres.

En cuanto a los programas de empleo y de transferencia de ingreso, estos tuvieron la función de compensar sólo una parte de la pérdida de ingresos reales de los hogares más pobres ocurrida entre 2001-2002 y, por lo tanto, evitar un mayor aumento de la pobreza y la desigualdad económica. En general, estos programas funcionaron como un sector refugio frente al desempleo y la inactividad involuntaria, logrando que los hogares con excedentes relativos de

fuerza de trabajo pudiesen desplegar formas alternativas de subsistencia, pero sin que ello implicara un cambio estructural en la distribución del ingreso.

De esta manera, a lo largo del trabajo se reunió evidencia a favor de la tesis de que los desajustes distributivos ocurridos durante el período pueden ser interpretados como consecuencia de la creciente heterogeneidad estructural que operó sobre el sistema socio-económico y que, entre otras consecuencias, habría segmentado el modo en que los hogares debieron y pudieron procurar su función de reproducción social. En este marco, las medidas económicas y político-institucionales habrían sido apenas el telón de fondo a partir del cual los agentes sociales orientaron estrategias accediendo a diferentes fuentes de ingresos -y, por ende, a trozos desiguales del pastel- según sus recursos de origen y capacidad social de movilidad. En este sentido se afirma que los procesos de apertura y mayor integración económica a los mercados mundiales, a diferencia de lo propuesto por la teoría neoclásica del crecimiento, no habrían sido generadores de una mayor integración social sino operadores a partir de los cuales se agravaron los diferenciales productivos entre fuentes económicas y se aceleró la formación de nuevos excedentes relativos de población, con impacto directo sobre la segmentación de las oportunidades laborales, la marginación social y la distribución del ingreso.

En conjunto, los detallados análisis efectuados dejan entrever un proceso complejo en donde la estructura socioeconómica parece haber cambiado de manera cualitativa, mostrando un escenario de reproducción social mucho más desigual, polarizado y segmentado en términos de inserción económica y ocupacional de los hogares. Ahora bien, el camino que se debe seguir para profundizar el conocimiento de la desigualdad en la distribución del ingreso y su evolución está lleno de obstáculos. La información disponible adolece de subdeclaración y truncamiento, y el concepto de sector informal es impreciso. A pesar de ello, o más bien debido a ello, es que resulta relevante continuar investigándolo.

ANEXO DE CUADROS

Cuadro A1.

Resultados del ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini. Año 1992

Fuente de Ingreso	Participación en el Coeficiente de Correlación con Contribución al % de aporte				
	Ingreso Total (Sk)	Gini de la fuente (Gk)	el Ingreso Total (Rk)	valor del Gini total (Sk*Gk*Rk)	al Gini total
Ingresos laborales	0,8602	0,5049	0,9217	0,4003	94,8
Ingresos no laborales	0,1398	0,7845	0,2021	0,0222	5,2
Ingresos como obrero o empleado	0,5318	0,5916	0,6284	0,1977	46,8
Ingresos por trabajo cuenta propia	0,2157	0,8325	0,5197	0,0933	22,1
Ingresos por ganancias (incluye sueldo)	0,1127	0,9761	0,9934	0,1093	25,9
Ingresos por jubilación o pensión	0,0987	0,7914	-0,0194	-0,0015	-0,4
Ingresos por rentas y utilidades	0,0114	0,9980	0,7390	0,0084	2,0
Otros ingresos	0,0298	0,9857	0,5211	0,0153	3,6
Sector Formal	0,4015	0,7283	0,6620	0,1929	45,7
Ingreso asalariados formales	0,3234	0,7331	0,5187	0,1230	29,1
Ingreso cuenta propia profesionales	0,0298	0,9981	0,7300	0,0217	5,1
Ingreso patrones formales	0,0482	0,9994	0,9991	0,0482	11,4
Sector Informal	0,3141	0,7474	0,5181	0,1209	28,6
Ingreso asalariados informales	0,0897	0,8964	0,3230	0,0260	6,2
ingreso cuenta propia informales	0,1482	0,8817	0,4247	0,0555	13,1
Ingreso patrones informales	0,0459	0,9937	0,8242	0,0376	8,9
Ingreso servicio doméstico	0,0303	0,9462	0,0625	0,0018	0,4
Ingreso empleos públicos	0,0891	0,9275	0,4828	0,0399	9,4
Ingresos laborales no ocupación ppal	0,0712	0,9354	0,7458	0,0497	11,8
Ingresos por jubilación o pensión	0,0987	0,7914	-0,0194	-0,0015	-0,4
Ingresos por rentas y utilidades	0,0114	0,9980	0,7390	0,0084	2,0
Otros ingresos	0,0298	0,9857	0,5211	0,0153	3,6
Total	1,0000	0,4225	1,0000	0,4225	100,0

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992).

Cuadro A2.

Resultados del ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini. Año 1994

Fuente de Ingreso	Participación en el Coeficiente de Correlación con Contribución al % de aporte				
	Ingreso Total (Sk)	Gini de la fuente (Gk)	el Ingreso Total (Rk)	valor del Gini total (Sk*Gk*Rk)	al Gini total
Ingresos laborales	0,8451	0,5383	0,9197	0,4184	92,2
Ingresos no laborales	0,1549	0,8010	0,2836	0,0352	7,8
Ingresos como obrero o empleado	0,5329	0,6301	0,6739	0,2263	49,9
Ingresos por trabajo cuenta propia	0,2057	0,8517	0,5354	0,0938	20,7
Ingresos por ganancias (incluye sueldo)	0,1065	0,9768	0,9452	0,0983	21,7
Ingresos por jubilación o pensión	0,1046	0,8036	0,0251	0,0021	0,5
Ingresos por rentas y utilidades	0,0151	0,9994	0,7287	0,0110	2,4
Otros ingresos	0,0352	0,9991	0,6281	0,0221	4,9
Sector Formal	0,4146	0,7513	0,7275	0,2266	50,0
Ingreso asalariados formales	0,3396	0,7583	0,6005	0,1547	34,1
Ingreso cuenta propia profesionales	0,0319	0,9977	0,9068	0,0288	6,4
Ingreso patrones formales	0,0431	0,9992	0,9992	0,0431	9,5
Sector Informal	0,3103	0,7651	0,5232	0,1227	27,1
Ingreso asalariados informales	0,0880	0,9053	0,3053	0,0243	5,4
ingreso cuenta propia informales	0,1416	0,8924	0,4106	0,0519	11,4
Ingreso patrones informales	0,0550	0,9983	0,8070	0,0443	9,8
Ingreso servicio doméstico	0,0257	0,9585	0,0911	0,0022	0,5
Ingreso empleos públicos	0,0773	0,9382	0,4795	0,0348	7,7
Ingresos laborales no ocupación ppal	0,0500	0,9638	0,6863	0,0331	7,3
Ingresos por jubilación o pensión	0,1046	0,8036	0,0251	0,0021	0,5
Ingresos por rentas y utilidades	0,0151	0,9994	0,7287	0,0110	2,4
Otros ingresos	0,0352	0,9991	0,6281	0,0221	4,9
Total	1,0000	0,4536	1,0000	0,4536	100,0

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1994).

Cuadro A3.

Resultados del ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini. Año 1998

Fuente de Ingreso	Participación en el Coeficiente de Correlación con Contribución al % de aporte				
	Ingreso Total (Sk)	Gini de la fuente (Gk)	el Ingreso Total (Rk)	valor del Gini total (Sk*Gk*Rk)	al Gini total
Ingresos laborales	0,8344	0,5659	0,9152	0,4321	92,6
Ingresos no laborales	0,1656	0,8018	0,2594	0,0344	7,4
Ingresos como obrero o empleado	0,5453	0,6296	0,6686	0,2296	49,2
Ingresos por trabajo cuenta propia	0,1887	0,8864	0,6224	0,1041	22,3
Ingresos por ganancias (incluye sueldo)	0,1004	0,9902	0,9904	0,0984	21,1
Ingresos por jubilación o pensión	0,1177	0,8455	0,1647	0,0164	3,5
Ingresos por rentas y utilidades	0,0192	0,9984	0,6757	0,0129	2,8
Otros ingresos	0,0288	0,9745	0,1826	0,0051	1,1
Sector Formal	0,4459	0,7594	0,7958	0,2603	55,8
Ingreso asalariados formales	0,3381	0,7634	0,5911	0,1526	32,7
Ingreso cuenta propia profesionales	0,0509	0,9995	0,9993	0,0509	10,9
Ingreso patrones formales	0,0569	0,9994	0,9994	0,0568	12,2
Sector Informal	0,2480	0,7817	0,4456	0,0821	17,6
Ingreso asalariados informales	0,0735	0,8985	0,1580	0,0104	2,2
ingreso cuenta propia informales	0,1123	0,9165	0,4153	0,0427	9,2
Ingreso patrones informales	0,0426	0,9986	0,7204	0,0306	6,6
Ingreso servicio doméstico	0,0196	0,9564	-0,0909	-0,0017	-0,4
Ingreso empleos públicos	0,1043	0,9325	0,5519	0,0537	11,5
Ingresos laborales no ocupación ppal	0,0497	0,9351	0,5730	0,0266	5,7
Ingresos por jubilación o pensión	0,1177	0,8455	0,1647	0,0164	3,5
Ingresos por rentas y utilidades	0,0192	0,9984	0,6757	0,0129	2,8
Otros ingresos	0,0288	0,9745	0,1826	0,0051	1,1
Total	1,0000	0,4665	1,0000	0,4665	100,0

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1998).

Cuadro A4.

Resultados del ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini. Año 2001

Fuente de Ingreso	Participación en el Coeficiente de Correlación con Contribución al % de aporte				
	Ingreso Total (Sk)	Gini de la fuente (Gk)	el Ingreso Total (Rk)	valor del Gini total (Sk*Gk*Rk)	al Gini total
Ingresos laborales	0,8341	0,5788	0,9168	0,4426	91,6
Ingresos no laborales	0,1659	0,8114	0,3032	0,0408	8,4
Ingresos como obrero o empleado	0,5856	0,6391	0,7472	0,2797	57,8
Ingresos por trabajo cuenta propia	0,1602	0,8853	0,5575	0,0791	16,4
Ingresos por ganancias (incluye sueldo)	0,0882	0,9995	0,9513	0,0839	17,3
Ingresos por jubilación o pensión	0,1110	0,8426	0,1371	0,0128	2,7
Ingresos por rentas y utilidades	0,0142	0,9982	0,7905	0,0112	2,3
Otros ingresos	0,0407	0,9639	0,4275	0,0168	3,5
Sector Formal	0,4486	0,7601	0,8162	0,2712	56,1
Ingreso asalariados formales	0,3608	0,7640	0,6693	0,1845	38,2
Ingreso cuenta propia profesionales	0,0388	0,9978	0,9783	0,0378	7,8
Ingreso patrones formales	0,0490	0,9986	0,9989	0,0489	10,1
Sector Informal	0,2370	0,7786	0,3796	0,0675	14,0
Ingreso asalariados informales	0,0805	0,8903	0,1846	0,0132	2,7
ingreso cuenta propia informales	0,0972	0,9122	0,3173	0,0281	5,8
Ingreso patrones informales	0,0374	0,9982	0,7068	0,0264	5,5
Ingreso servicio doméstico	0,0218	0,9558	-0,0152	-0,0003	-0,1
Ingreso empleos públicos	0,1076	0,9160	0,6214	0,0612	12,7
Ingresos laborales no ocupación ppal	0,0589	0,9510	0,6840	0,0383	7,9
Ingresos por jubilación o pensión	0,1110	0,8426	0,1371	0,0128	2,7
Ingresos por rentas y utilidades	0,0142	0,9982	0,7905	0,0112	2,3
Otros ingresos	0,0407	0,9639	0,4275	0,0168	3,5
Total	1,0000	0,4834	1,0000	0,4834	100,0

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 2001).

Cuadro A5.

Resultados del ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini. Año 2003

Fuente de Ingreso	Participación en el Coeficiente de Correlación con Contribución al % de aporte				
	Ingreso Total (Sk)	Gini de la fuente (Gk)	el Ingreso Total (Rk)	valor del Gini total (Sk*Gk*Rk)	al Gini total
Ingresos laborales	0,8143	0,5983	0,9236	0,4499	92,5
Ingresos no laborales	0,1857	0,7682	0,2561	0,0365	7,5
Ingresos como obrero o empleado	0,5644	0,6694	0,7782	0,2940	60,4
Ingresos por trabajo cuenta propia	0,1685	0,8792	0,5208	0,0772	15,9
Ingresos por ganancias (incluye sueldo)	0,0814	0,9982	0,9695	0,0788	16,2
Ingresos por jubilación o pensión	0,1276	0,8314	0,2116	0,0224	4,6
Ingresos por rentas y utilidades	0,0150	0,9981	0,5427	0,0081	1,7
Otros ingresos	0,0431	0,9254	0,1495	0,0060	1,2
Sector Formal	0,4140	0,7958	0,8107	0,2634	54,2
Ingreso asalariados formales	0,3245	0,8007	0,6825	0,1773	36,5
Ingreso cuenta propia profesionales	0,0423	0,9993	0,9244	0,0391	8,0
Ingreso patrones formales	0,0471	0,9988	0,9992	0,0470	9,7
Sector Informal	0,2284	0,7881	0,3915	0,0675	13,9
Ingreso asalariados informales	0,0736	0,9019	0,2075	0,0138	2,8
ingreso cuenta propia informales	0,1027	0,9035	0,3103	0,0288	5,9
Ingreso patrones informales	0,0321	0,9981	0,7968	0,0256	5,3
Ingreso servicio doméstico	0,0200	0,9657	-0,0311	-0,0006	-0,1
Ingreso empleos públicos	0,1310	0,9350	0,6743	0,0826	17,0
Ingresos laborales no ocupación ppal	0,0584	0,9499	0,6455	0,0358	7,4
Ingresos por jubilación o pensión	0,1276	0,8314	0,2116	0,0224	4,6
Ingresos por rentas y utilidades	0,0150	0,9981	0,5427	0,0081	1,7
Otros ingresos	0,0431	0,9254	0,1495	0,0060	1,2
Total	1,0000	0,4865	1,0000	0,4865	100,0

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 2003).

Cuadro B.

Índices de Concentración de Gini según fuentes del ingreso monetario de los hogares controlando el aporte de los Programas de Empleo y Transferencia de Ingreso. Gran Buenos Aires: 2003

	Coef. Gini con programas (observado)		Coef. Gini sin programas (simulado)	
	Aporte	%	Aporte	%
Gini Laborales	0,4499	92,5	0,4643	92,1
Empleo Público	0,0826	17,0	0,0970	19,2
Gini No Laborales	0,0365	7,5	0,0400	7,9
Otras Transferencias	0,0060	1,2	0,0095	1,9
Gini Total de Ingresos	0,4865		0,5043	

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 2003).

BIBLIOGRAFÍA

- Altimir, O. (1986): "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina. 1953-1980" en *Desarrollo Económico*, Vo. 25, N°100, enero-marzo.
- Altimir, O. y Beccaria, L. (1999): "La distribución del Ingreso en Argentina", *Serie Reformas Económicas* N°40, CEPAL, Santiago de Chile.
- Altimir, O., Beccaria, L. y Gonzalez Rozada, M. (2002): "La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000", *Revista de la CEPAL* 78, págs. 55-85, Santiago de Chile.
- Beccaria, Luis; Carpio, Jorge; Orsatti (2000): "Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico", en: Carpio, Klein y Novacovsky (comps.) *Informalidad y exclusión social*, FCE/SIEMPRO/OIT. Buenos Aires.
- Bogani, E, Grosso, M., Philipp, E., Salvia, A. y Zelarayan, J. (2005): "Aunque no alcance, se trata de sumar. El comportamiento de las mujeres, varones y hogares en el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados", en *Revista Argentina de Sociología*, CPS, Año 3, N° 5, noviembre-diciembre de 2005.
- CEPA (1993): *Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires 1988-1992*, MEyOSP, Secretaría de Programación Económica, Documento de trabajo N° 2, Buenos Aires.
- Cimoli, M; Porcile, G; Primi, A; Vergara, S (2005): "Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina". CEPAL, Santiago.

- Cimoli, M.; Primi, A.; Pugno, M (2006): "Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural". Revista de la CEPAL. Santiago de Chile, N° 88.
- Cortés, F. (1995): El ingreso de los hogares en contexto de crisis, ajuste y estabilización", *Estudios Sociológicos*, vol. XII, N° 37, México.
- Cortés, F. (2000): *Procesos sociales y desigualdad económica en México*. Siglo XXI Editores. México.
- Cortés, F. y Rubalcava, R.M. (1991): *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*, Jornadas 120, El Colegio de México, México.
- Cortés, R., Groisman, F. y Hoswoszki, A. (2003): "Transiciones ocupacionales: el caso del Plan Jefes y Jefas", ponencia presentada en el 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo. ASET, Buenos Aires.
- Donza, E., A. Salvia, C. Steinberg, S. Tissera y C. Yellati (2004): "Cambio en la distribución del Ingreso y de las Oportunidades de Empleo para los Hogares Urbanos. Argentina: 1991 – 2001", en Lindenboim, J. (comp.): *Trabajo, desigualdad y territorio. Las consecuencias del neoliberalismo*, Cuadernos del CEPED 8, CEPED. Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- Feijoó, M.del C. (2001): *Nuevo país, nueva pobreza*. Ed. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Galasso, E. y Ravallion, M. (2003): "Social Protection in a Crisis: Argentina's Plan Jefes y Jefas" *Development Research Group*, World Bank. Washington DC.
- Gasparini, L. (1999): "Un análisis de la distribución del ingreso en la Argentina sobre la base de descomposiciones", en *La distribución del Ingreso en la Argentina*, FIEL, Buenos Aires.
- Gasparini, L. (2003): *Argentina's Distributional Failure: The role of Integration and Public Politics*. Documento de Trabajo n°1. Buenos Aires: CEDLAS.
- Gasparini, L. y Sosa, W. (2001): "Assessing aggregate welfare: growth and inequity in Argentina", *Latin American Journal of Economics*, año 38, N°113, Santiago de Chile.
- González de la Rocha, M. (1986): *Los recursos de la pobreza: familias de bajos ingresos en Guadalajara*. El Colegio de Jalisco, CIESAS y Secretaría de Presupuesto. Guadalajara, México.
- González de la Rocha, M. (1994): "Differences in Patterns of Domestic Organization: The Middle and Popular Sectors in Urban Mexico". *The Sociodemographic Effects of the Crisis in Mexico*. H. Selby and H. Browning (eds). Institute of Latin American Studies, University of Texas at Austin.
- Hernández Laos (2005): *Mercado laboral, desigualdad y pobreza en América Latina*. Ed. Porrúa. México.
- INDEC (1984): *Marco teórico y metodológico de la investigación temática*. EPH, INDEC, Buenos Aires.
- INDEC (1995): "Encuesta Permanente de Hogares. Desarrollo actual y perspectiva", *Documento presentado en el Seminario Internacional sobre medición del empleo*, diciembre, Buenos Aires.
- Isla, A., Lacarrieu, M. y Selby, H. (1999): *Parando la Olla. Transformaciones familiares, representaciones y valores en tiempos de Menem*. FLACSO-Norma. Buenos Aires.
- Jelín, E. y Feijoó, M. del C. (1980): *Trabajo y familia en el ciclo de vida femenino: el caso de los sectores populares de Buenos Aires*. CEDES, Buenos Aires.
- Jelín, E. (1998): *Pan y afectos. Las transformaciones de las familias*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Leibbrandt, M; Woolard, C y Woolard, I (1996): "The contribution of income components to income inequality in South Africa: A decomposable Gini Analysis". LSMS Working Paper N° 125. The World Bank. Washington.
- Malimacci F. y Salvia A. (2005) –Compiladores–: *Los nuevos rostros de la marginalidad*. Ed. Biblos. Buenos Aires.
- Monza, A. y Giacometti, C. (2003): Los beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar. *Enfrentando los retos al trabajo decente en la crisis argentina*. Proyecto de Cooperación Técnica OIT/ Gobierno Argentino (MTEySS). Buenos Aires. (mimeo)
- Neffa, Battistini, Panigo y Pérez (2000): *Actividad, Empleo y Desempleo. Conceptos y Definiciones*, Ceil Piette Conicet. Buenos Aires.
- Paraje, G. (2005): "Crisis, reforma estructural y... nuevamente crisis: desigualdad y bienestar en el Gran Buenos Aires", en *Desarrollo Económico* No 179 Vol. 45, Octubre-Diciembre 2005.
- Pinto, A. (1970): "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina", *Inflación: raíces estructurales*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Pinto, A. (1976): "Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina", *El trimestre económico*, vol. 37, N° 145, México, D.F., Fondo de Cultura Económica (FCE), enero-marzo.
- PREALC-OIT: *Sector Informal. Funcionamiento y Políticas*. PREAL, Santiago de Chile, 1978.

- Prebisch, R. (1949): El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas (E.CN.12/89), Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Prebisch, R. (1962): El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas, *Boletín económico de América Latina*, vol. 7, N° 1, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Prebisch, R. (1970): *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, Fondo de Cultura Económica. México, D.F.
- Prebisch, R. (1976): "Crítica al capitalismo periférico". Revista de la CEPAL N° 1, Santiago de Chile.
- Salvia, A. (2000): "Condiciones de vida y estrategias económicas de los hogares bajo los cambios estructurales. GBA 1990 – 1999" en Lindenboim, J. (comp.): *Crisis y Metamorfosis del Mercado de trabajo. Parte 1. Reflexiones y Diagnóstico*, Cuadernos del CEPED 4, CEPED. Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- Salvia, A. y E. Donza (1999): "Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa las preguntas de ingresos en la EPH (1990-1999)", *Revista Estudios del Trabajo* N° 18, Segundo Semestre de 1999, ASET, Buenos Aires.
- Salvia, A. y E. Donza (2001): "Cambios en la capacidad de bienestar y en la desigualdad distributiva bajo el nuevo modelo económico en el Gran Buenos Aires", en *Papeles de Población*, Año 7, N 29, México.
- Salvia, A., Donza, E., Philipp, E., Pla, J y Vera, J. (2007a): "Cambio en los patrones de reproducción social y de distribución del ingreso en un contexto de reformas institucionales y reestructuración económica", ponencia presentada en el 8° Congreso de ASET, ASET, agosto 2007, Buenos Aires.
- Salvia, A., Donza, E. y Vera, J. (2007b): "Heterogeneidad estructural, estrategias de los hogares y distribución del ingreso. Gran Buenos Aires: 1992-2003", ponencia presentada en el 4° Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones. Políticas Sociales, Mercado de Trabajo y Hogares, IDES-PESEI, 2007, Buenos Aires.
- Singer, H.W. (1950): "The distribution of gains between investing and borrowing countries", *The American Economic Review*, vol. 40, N° 2, Nashville, Tennessee, American Economic Association, mayo.

- Solimano (2000): ¿El fin de las disyuntivas difíciles? Revisión de la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento, en Solimano (compilador) *Desigualdad Social. Valores, crecimiento y el Estado*.
- Torrado, S. y Rofman, R. (1988): *Clases sociales, familias y comportamiento sociodemográficos. Argentina 1970*. Ediciones CEUR, Cuaderno No. 26. Buenos Aires.
- Torrado, S. (2003): *Historia de la familia en la Argentina moderna (1870-2000)*. Ediciones de la Flor. Buenos Aires.
- Wodon, Q y Yitzhaki, S (2002): Inequality and social welfare. In Klugman, J (ed) *Poverty Reduction Strategies Source Book*. Washington. D. C, World Bank.

APÉNDICE I

ENCUESTA DE HOGARES, LIMITACIONES Y TRANSFORMACIONES DE DATOS

A pesar de ser la desigualdad económica un tema ampliamente estudiado y discutido, no existe un sólo criterio para establecer el modo en que ha variado la distribución del ingreso en la Argentina durante las últimas décadas. Los diferentes enfoques teóricos que se expresan en distintos dominios, unidades de análisis y medidas, así como los problemas que presenta la comparación de la información disponible en el tiempo, los diferentes métodos que se aplican para su corrección, etc., son algunos de los factores que han propiciado que coexistan distintas mediciones sobre el mismo fenómeno. Es cierto que en parte el problema puede ser relativizado si hallamos que cualquiera sea el abordaje teórico-metodológico o la corrección aplicada sobre los datos, la imagen que ofrecen las diferentes mediciones tienden a ser relativamente coherentes. Sin embargo, se ha verificado que muchas veces las diferencias observadas no son inocuas en cuanto a la imagen general que brindan (Altimir, 1986; Salvia y Donza, 1999; Altimir y Beccaria, 1999; Gasparini, 1999, 2003; Gasparini y Sosa Escudero, 2001).

- La Encuesta Permanente de Hogares (EPH) se encarga de relevar aspectos vinculados con el empleo, los ingresos y ciertas condiciones de vida en los principales centros urbanos de la Argentina (INDEC, 1984, 1995). Dicha encuesta se realizaba –hasta 2003, año en que cambió su metodología– dos veces al año (en mayo y octubre) en los 28 centros urbanos más importantes del país. Este trabajo utiliza la EPH correspondiente al área metropolitana del Gran Buenos Aires (GBA), debido a que constituye la fuente más completa de datos individuales sobre ingresos que existe en la Argentina, a

pesar de los numerosos problemas y errores de medición que presenta. Si bien no puede dársele alcance nacional a los resultados de este trabajo por usar datos del Gran Buenos Aires, es conocido que la magnitud de este aglomerado urbano que concentra el 45% de la población urbana argentina y genera más del 60% del producto nacional bruto, hace que los resultados obtenidos aquí impacten significativamente en cualquier análisis del país en su conjunto.

- El concepto de ingreso que se aplica en este trabajo corresponde al relevado por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), el cual incluye ingresos monetarios mensuales “de bolsillo” de fuentes laborales (salarios de obreros y empleados, remuneraciones al trabajo cuenta propia y utilidades patronales) y no laborales (rentas e intereses, jubilaciones y otras transferencias, mayoritariamente privadas). Los primeros están conformados por remuneraciones al trabajo asalariado, ganancias empresarias y remuneraciones al trabajo independiente. Los segundos están formados por rentas y transferencias que reciben los hogares de otros agentes económicos, como las rentas financieras o inmobiliarias, las jubilaciones y pensiones, las indemnizaciones, becas, donaciones, asistencia social, etc. Esta información ignora el valor de los ingresos no monetarios y las ganancias de capital devengadas y no realizadas, así como la renta imputable de la propia vivienda y otros bienes durables. Por otra parte, los ingresos computados representan valores netos sin considerar obligaciones fiscales. Con el objetivo de evaluar correctamente los factores asociados a los cambios en la evolución del ingreso, los mismos fueron transformados en valores constantes –a pesos de mayo 2003- utilizando el índice de precios al consumidor del INDEC.

- Un sesgo generalizado de las encuestas de hogares es su imposibilidad de representar a los sectores ubicados en la cúspide de la pirámide social. Asimismo, es también conocido el problema de subdeclaración de ingresos, sobre todo por parte de los sectores de más altos ingresos. De esta manera, cabe reconocer problemas de subestimación derivados de la falta de información sobre salarios altos, ganancias corporativas, rentas de grandes propietarios, entre otros ingresos pertenecientes a los sectores más ricos. De tal modo que las categorías de empleadores y sus ingresos por ganancias tienden a representar a sectores empresariales pequeños y medianos. Ahora bien, en esta oportunidad los datos utilizados no se ajustaron por subestimación de ingresos. Por tal motivo, seguramente, los análisis que se presentan subestiman el nivel de desigualdad existente. Sin embargo, cabe suponer poco significativa la incidencia de estos factores sobre la evolución de la estructura distributiva,

aunque no así en cuanto a la estimación del nivel de la misma. Al respecto, ejercicios realizados recientemente para parte del período de referencia apoyan este supuesto (Altimir y Beccaria, 1999).

- Un problema distinto al de recorte poblacional o subdeclaración es el de subregistro correspondiente a perceptores y hogares que no declaran o que declaran en forma parcial los ingresos que perciben. Este procedimiento afecta la representatividad de la muestra, a la vez que impone un sesgo involuntario a las distribuciones cuando los perceptores u hogares excluidos no presenten características similares a las unidades con declaración completa de ingresos. Por otra parte, el perfil social de quienes no declaran ingresos varía con el tiempo debido tanto a factores contextuales como a cambios metodológicos introducidos en los procedimientos de medición (Salvia y Donza, 1999). Con la finalidad de disminuir la pérdida de información y evitar los sesgos distributivos que genera la no respuesta sobre ingresos monetarios en el interior de los sectores representados por la EPH, se estimaron los ingresos individuales faltantes por tipo de fuente, agregándose tales estimaciones a los ingresos totales familiares declarados. Por otra parte, no se siguió una práctica usual tendiente a eliminar del análisis a los hogares en los que ninguno de sus integrantes percibe ingresos. Se tomó este criterio debido a que la presencia de hogares particulares sin ingresos monetarios en la estructura social constituye un aspecto intrínseco de la desigualdad, a la vez que constituye un aspecto que emerge de la realidad y no de la metodología aplicada.

- La problemática de desigualdad se aborda aquí a partir de definir, a lo largo del artículo, dos unidades de análisis: individuos y hogares. En primer lugar, en el análisis de evolución de la distribución de ingresos utilizamos la estratificación de personas – hogares. De esta forma, se observan a las personas según el ingreso por equivalente adulto de sus hogares. Es decir, las escalas decílicas están construidas sobre el ingreso por equivalente adulto del total de las personas. Se enfoca así el atributo que corresponde al hogar (en este caso, ingreso por equivalente adulto) como característica de los individuos que lo integran, conformando deciles de población. Por su parte, en el estudio de descomposición del coeficiente de Gini según fuentes de ingreso monetario, son los hogares los que constituyen nuestra unidad de análisis.

El concepto de ingreso utilizado para medir la desigualdad y el bienestar social es el de “ingreso monetario total por adulto equivalente” (en adelante IAE), el cual se define como:

$$IFE_{ih} = \frac{ITF_h}{\sum_{j \in h} ae_j}$$

donde IAE_{ih} es el ingreso familiar equivalente del individuo i que pertenece al hogar h , ITF_h es el ingreso total del hogar h , y ae_j es el valor que tiene el adulto equivalente j que pertenece al hogar h .

Concretamente, el IAE se obtiene como el ingreso total familiar dividido por el número de miembros “equivalentes”. Este concepto considera las diferentes necesidades que personas distintas tendrían (medidas, por ejemplo, a partir de los requerimientos calóricos para realizar una actividad normal) y su capacidad de satisfacerlas (aproximada por el ingreso monetario individual). El resultado es un ingreso que mide directamente bienestar personal (al corregir ingreso obtenido por necesidades individuales) y que deberá ser utilizado siempre que se quiera analizar el bienestar social a partir de los ingresos individuales. De esta manera, se asume el supuesto de que todos los integrantes de un hogar alcanzan el mismo nivel de bienestar.

- Los “adultos equivalentes” se obtienen utilizando escalas de equivalencia en las que las necesidades personales (por ejemplo, respecto de requerimientos calóricos) son comparadas y expresadas en términos de aquéllas requeridas por un grupo de referencia (por ejemplo, hombres entre 30-59 años). Se supone, entonces, que si una mujer de 20 a 59 años necesita dos tercios de las calorías requeridas por un miembro del grupo de referencia, necesitará sólo dos tercios del ingreso obtenido por individuos de dicho grupo para alcanzar un bienestar equivalente. En este trabajo se utiliza una escala de equivalencia construida para la Argentina que considera las diferentes necesidades calóricas requeridas, según sexo y edad, para desarrollar una actividad “moderada”. Estos cocientes fueron calculados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (CEPA, 1993). El grupo de referencia son los hombres entre 30 y 59 años de edad con un nivel de actividad moderado.

APÉNDICE II

DESCOMPOSICIÓN DEL COEFICIENTE DE GINI

El presente trabajo distingue las diversas fuentes de ingreso provenientes del mercado de trabajo, agrupándolas en categorías excluyentes. Aquellos que devienen de ocupaciones principales desarrolladas en el sector privado formal-estructurado de la economía: patrones medianos o grandes o profesionales independientes y

asalariados de establecimientos de mayor composición de capital y más compleja organización productiva; los que se desarrollan en el sector privado informal y menos productivo de la economía: pequeños patrones y cuenta propia no profesionales, asalariados de microemprendimientos y trabajadores de servicios domésticos. Se debe agregar a esta clasificación, una categoría residual formada por los ingresos de ocupaciones secundarias cuya fuente no puede ser asignada de manera precisa, pero que sin duda responde en buena medida a la necesidad de los hogares de obtener recursos complementarios en función de su balance reproductivo. Por último, el trabajo distingue las percepciones provenientes del sector público del mercado laboral. Algunos hogares se nutren de una sola de las fuentes –laborales y no laborales–; mientras que otros, en cambio, combinan dos o más de ellas.

Supongamos que existe ‘n’ hogares que perciben ingresos de K fuentes diferentes. y_i corresponde al ingreso total del hogar i , donde $i=1, \dots, n$ y y_{ik} es el ingreso del hogar i que obtiene de la fuente k ($k=1, \dots, K$). Adicionalmente, la distribución del ingreso total de los hogares es representada por $Y = (y_1, \dots, y_n)$ y la distribución de la fuente de ingreso k es representada por $Y_k = (y_{1k}, \dots, y_{nk})$.

El coeficiente de Gini (G) para la distribución del ingreso total puede ser definido como:

$$G = \frac{(2 \text{ cov}(Y, F(Y)))}{u} \quad (1)$$

donde, u es la media del ingreso de los hogares;

$F(Y)$, es la distribución acumulada del ingreso total de los hogares. $F(Y) = (f(y_1), \dots, f(y_n))$ donde $f(y_i)$ es igual al ordenamiento de y_i dividido el número de observaciones (n).

La ecuación (1) puede reescribirse y expresarse en términos que capturen la “contribución a la desigualdad” de cada fuente de ingreso monetario. El coeficiente de Gini puede ser expresado como:

$$G = \sum_{k=1}^K R_k G_k S_k \quad (2)$$

donde, S_k es la proporción de la fuente k en el total de ingresos ($S_k = u_k / u$)

G_k es el coeficiente de Gini que mide la desigualdad en la distribución de la fuente k .

R_k es la correlación del ingreso de la fuente k con el ingreso total, definida como:

$$R_1 = \frac{\text{COV}(Y_1, F(Y))}{\text{COV}(Y_1, F(Y_1))} \quad (3)$$

La ecuación (2) nos indica que el efecto de la fuente k en la desigualdad de ingresos puede descomponerse en tres componentes: 1) el peso relativo de la fuente k en el total de ingresos de los hogares (S_k); 2) la desigualdad del ingreso de la fuente k (G_k), o, en otros términos, la intradesigualdad; y 3) la correlación entre el ingreso de la fuente k y el ingreso total (R_k).

De este modo, cuanto mayor sea el producto de estos tres componentes, mayor será la contribución del ingreso de la fuente k a la desigualdad total. Cabe destacar que mientras S_k y G_k son siempre positivos y menores a uno, R_k puede tomar valores dentro del intervalo (-1,1). Utilizando la descomposición del coeficiente de Gini se intenta especificar el aporte que realiza cada fuente de ingreso en el nivel de desigualdad total. Asimismo, es posible determinar cómo una alteración en los diversos tipos de ingreso (ya sea por variaciones de su participación en el presupuesto de los hogares, como de su desigualdad interna y/o correlación) afecta el valor del Gini.

Estos estudios podrían constituirse en un punto de partida para iniciar investigaciones acerca de los mecanismos que vincularían el cambio en el perfil de la desigualdad con las políticas económicas específicas propias de cada modelo económico (Cortés; 2000). En la misma línea, Wodon y Yitzhaki (2002) señalan que la descomposición reseña el impacto de las diversas fuentes de ingresos en el nivel global de desigualdad y que constituye una herramienta de relevancia para evaluar el impacto marginal de los programas sociales y las políticas públicas en la distribución de la renta. El indicador de la elasticidad que deviene de la descomposición constituye un aporte en este sentido.

OTRAS PUBLICACIONES DE CLACSO

- **García Linera**
Forma valor y forma comunidad
- **OSAL N° 26**
Los cambios en la última década
Revista del Programa del Observatorio Social de América Latina de CLACSO
- **León Galarza**
Ecuador
La cara oculta de la crisis
- **Muñoz Gomá**
Aguas arriba
La transformación socioeconómica del ecosistema Llanquihue-Chiloé (Chile) durante los años 90
- **Degregori y Sandoval**
Antropología y antropólogos en el Perú
- **Sader**
El nuevo topo
Los caminos de la izquierda latinoamericana
- **Arceo y Basualdo [comps.]**
Los condicionantes de la crisis en América Latina
Inserción internacional y modalidades de acumulación

- **Favela Gavia y Guillén [coords.]**
América Latina
Los derechos y las prácticas ciudadanas a la luz de los movimientos populares
- **de Sousa Santos**
Una epistemología del sur
La reinención del conocimiento y la emancipación social
- **Girón [coord.]**
Género y globalización
- **Spicker, Leguizamón y Gordon [eds.]**
Pobreza
Un glosario internacional
- **Figari y Scribano [comps.]**
Cuerpo(s), subjetividad(es) y conflicto (s)
Hacia una sociología de los cuerpos y las emociones desde Latinoamérica
- **Hinojosa Gordonava**
Buscando la vida Familias bolivianas transnacionales en España
- **Domingues**
La modernidad contemporánea en América Latina
- **Gentili, Frigotto, Leher, Stubrin [comps.]**
Políticas de privatización, espacio público y educación en América Latina
- **Mollis [comp.]**
Memorias de la Universidad
Otras perspectivas para una nueva Ley de Educación Superior
- **Figari**
Eróticas de la disidencia en América Latina
Brasil, Siglos XVII a XX
- **Barba Solano [comp.]**
Retos para la integración social de los pobres en América Latina
- **Crítica y Emancipación N° 2**
Revista latinoamericana de ciencias sociales de CLACSO
- **OSAL N° 25**
Crisis, Estados Unidos y América Latina
Revista del Programa del Observatorio Social de América Latina de CLACSO
- **Sel [comp.]**
La comunicación mediatizada: hegemonías, alternativas, soberanías
- **Poggiese y Egler [comps.]**
Otro desarrollo urbano
Ciudad incluyente, justicia social y gestión democrática
- **Covarrubias V.**
Orientaciones laborales y orientaciones políticas en obreros de América Latina: ¿crisis o reconfiguración de identidades?
Evidencia en obreros de Argentina, Brasil, México y Venezuela
- **Serafini Geoghegan**
La liberalización económica en Paraguay y su efecto sobre las mujeres
- **Ziccardi [coord.]**
Procesos de urbanización de la pobreza y nuevas formas de exclusión social
- **Zabala Argüelles [comp.]**
Pobreza, exclusión social y discriminación étnico-racial en América Latina y el Caribe
- **Zalpa y Offerdal [coords.]**
¿El reino de Dios es de este mundo?
El papel ambiguo de las religiones en la lucha contra la pobreza
- **Filgueira**
El desarrollo maniatado en América Latina
Estados superficiales y desigualdades profundas
- **Salazar Ortuño**
De la coca al poder
Políticas públicas de sustitución de la economía de la coca y pobreza en Bolivia [1975-2004]

- **Ceceña** [coord.]
De los saberes de la emancipación y de la dominación
- **Mora Salas**
En el borde: el riesgo de empobrecimiento de los sectores medios en tiempos de ajuste y globalización
- **Aldana Saraccini**
Empobrecimiento y desigualdades de género en el imaginario de las mujeres nicaragüenses
- **Alvarado Merino, Delgado Ramos, Domínguez, Campello do Amaral Mello, Monterroso y Wilde**
Gestión ambiental y conflicto social en América Latina
- **Raventós** [comp.]
Innovación democrática en el Sur
Participación y representación en Asia, África y América Latina
- **Lechini** [comp.]
La globalización y el Consenso de Washington
Sus influencias sobre la democracia y el desarrollo en el Sur
- **Cimadamore y Cattani** [coords.]
Producción de pobreza y desigualdad en América Latina
- **Torres-Rivas**
Centroamérica: entre revoluciones y democracia
- **Sader, Aboites y Gentili** [eds.]
La Reforma Universitaria
Desafíos y perspectivas noventa años después
- **Tünnermann Bernheim**
Noventa años de la Reforma Universitaria de Córdoba (1918-2008)
- **Regueiro Bello**
Los TLC en la perspectiva de la acumulación estadounidense
Visiones desde el Mercosur y el ALBA
- **García Linera**
La potencia plebeya
Acción colectiva e identidades indígenas, obreras y populares en Bolivia
- **Raventós** [ed.]
Democratic innovation in the South
Participation and representation in Asia, Africa and Latin America
- **Mészáros**
La educación más allá del capital
- **Escóbar de Pabón y Guaygua**
Estrategias familiares de trabajo y reducción de la pobreza en Bolivia
- **Suárez Salazar y García Lorenzo**
Las relaciones interamericanas: continuidades y cambios
- **López Maya, Iñigo Carrera y Calveiro** [eds.]
Luchas contrahegemónicas y cambios políticos recientes de América Latina
- **Devés-Valdés**
O pensamento africano Sul-saariano
Conexões e paralelos com o pensamento latino-americano e o asiático (um esquema)
- **Problemas del Desarrollo Vol. 3 N° 5**
Revista Latinoamericana de Economía
- **Novick** [comp.]
Las migraciones en América Latina
Políticas, culturas y estrategias
- **Fidel, Di Tomaso y Farías**
Territorio, condiciones de vida y exclusión
El Partido de Quilmes (Provincia de Buenos Aires, Argentina)
- **Mészáros**
El desafío y la carga del tiempo histórico
El socialismo en el siglo XXI
- **Modak** [coord.]
Salvador Allende. Pensamiento y acción
- **Svampa**
Cambio de época: movimientos sociales y poder político

Este libro se terminó de imprimir con una tirada de 1.000 ejemplares,
en el mes de octubre de 2009, en Gráfica Laf SRL,
Monteagudo 741, Villa Lynch, San Martín,
Provincia de Buenos Aires.

Impreso en Argentina