Año I | Número 1 | Otoño 2007 | Córdoba. Argentina

TENDENCIAS

Revista de la Universidad Blas Pascal

"Empleo y Desarrollo"

:: **Derecho, crecimiento y mercado de trabajo**
Patricia Elena Messio

:: **Las normas laborales y el empleo**
Pedro Pablo Mendizábal

:: **Cambio tecnológico y empleo**
Ricardo Francisco Seco

:: **El desempleo: ¿factor desencadenante del delito?**
Hada Graziela Juárez Jerez

:: **Comportamiento de los mercados laborales regionales**
J. A. Figueras - Gustavo Piccioni

:: **Economía y mercado de trabajo: tres visiones alternativas**
Eugenia Perona

:: **¿Las innovaciones tecnológicas crean empleo?**
Leticia Zavaleta - Jorge Motta

:: **Los micro-emprendimientos: nuevas instituciones contra el desempleo y la pobreza**
Fernando Sonnet - Héctor R. Gertel - Roberto F. Giuliodori

:: **Una recuperación económica "trabajo intensiva"**
Marcelo Capello

UNIVERSIDAD BLAS PASCAL
UBP
Saber y Saber Hacer.

TENDENCIAS
Revista de la Universidad Blas Pascal

"**Tendencias.** Revista de la Universidad Blas Pascal", se editará a partir del primer semestre del corriente año 2007, en lugar de la "Revista Científica de la Universidad Blas Pascal", que se publicó con ese nombre hasta 2004.

La nueva revista responderá a una idea renovada y actual de lo que puede ser hoy una publicación universitaria. Buscando ofrecer una lectura ágil y actualizada, receptará artículos más bien breves y claros, escritos por especialistas y académicos que conocen a fondo sobre lo que escriben y tienen una visión de hacia dónde se dirige la disciplina que cultivan o la problemática que tratan, así como capacidad de reflexionar y hacer reflexionar sobre ello.

La revista se propone llegar al mundo de los universitarios, pero también a los profesionales, a los empresarios y a otras personas con inquietudes, que necesitan contar con análisis fundados y opiniones informadas, interesados todos en conocer de buena fuente cuáles son las nuevas tendencias que se perfilan y sobresalen en las problemáticas, campos disciplinarios o desarrollos científicos y tecnológicos de que se ocupe la revista.

Aparecerá dos veces por año y cada número estará consagrado a un tema o problemática específica. Los artículos que los aborden podrán basarse en investigaciones concretas, de las que darán cuenta de modo resumido y claro, haciendo ver sus implicaciones y perspectivas, o bien podrán ser expresión de una opinión calificada a partir de estudios u observaciones más generales.

La Dirección de la revista encomendará la preparación de cada número a un "editor", especialista en el área a la cual ese número está dedicado, quien acordará con el Comité de Dirección de la revista la estructura temática y características de la entrega, solicitará los artículos y colaboraciones que crea conveniente, y controlará, previa lectura y selección de los mismos por un referato y por el Comité de Dirección, el posterior trabajo de edición.

Además de las colaboraciones solicitadas específicamente para cada número, la Revista podrá incluir también textos que resuman trabajos de tesis u otras investigaciones, reseñas de libros, así como artículos publicados en otras lenguas que se crean interesantes, luego de traducidos y convenida su reproducción con los titulares de la propiedad intelectual, siempre que respondan, en todos los casos, al perfil y características editoriales de la revista.

"Tendencias" aspira a ser, así, un medio apropiado para que los académicos hagan llegar a un público calificado y amplio, una versión entendible y reflexiva de su trabajo en la Universidad.

Eduardo Sánchez Martínez
Rector
Universidad Blas Pascal

Una revista universitaria

Esta primera edición de Tendencias - Revista de la U.B.P. impone una explicación de su naturaleza y propósito de su nacimiento.

Siendo una publicación universitaria, *Tendencias* no ha sido concebida como una revista científica en un sentido estricto. Es más bien una revista de breves ensayos científicos, que no es lo mismo.

Según se sabe, el ensayo fue definido por primera vez por Montaigne en el siglo XVI como una alternativa a la prosa científica. Es decir, nació del parentesco particular entre la ciencia y la literatura. Tal vez como una necesidad, ya entonces, de transmitir conceptos científicos al público en general.

Montaigne con sus famosos *Essais* se anticipa en literatura a La Rochefoucault, La Bruyère, Molière, La Fontaine, Valèry, Gide y a Marcel Proust, pero también hay testimonios de valor científico en sus *Essais*, que prefiguran de alguna manera a Francis Bacon y a Descartes con su método. Blas Pascal, por su parte, también recrea la obra de Montaigne con una perspectiva cristiana.

Gestado así, el ensayo, como instrumento del científico, es el mejor medio de que se dispone para difundir conocimientos que por su grado de especialización no trascenderían de otro modo el propio círculo de los iniciados en determinada especialidad.

Se ha dicho que el ensayo científico tiende un puente por partida doble. En un sentido, establece un vínculo directo entre el saber científico y el conocimiento vulgar, y en otro sentido igualmente relevante, permite la conectividad entre los mundos de las distintas especialidades científicas, contribuyendo al trabajo interdisciplinario, que hoy es tan importante para el desarrollo de la ciencia y la tecnología.

Precisamente, esta publicación está concebida para que cada número de la misma centre la atención en determinada problemática de alto interés social, abordada desde un punto de vista holístico, término que suele utilizarse en la actualidad para aludir a un enfoque multidisciplinario, en el cual el conjunto o todo termina resultando a la postre mayor que la suma de las partes.

Por otra parte, resulta más importante aun destacar su propósito, que es nada menos que la justificación de su existencia, para lo cual es pertinente rescatar el valor que todo ensayo o suma de ensayos debe tener, que es su función o finalidad social, pues gracias a la difusión el conocimiento científico que el ensayo aporta a la comunidad, la sociedad estará mejor capacitada para tomar decisiones más acertadas.

Es indudable que la universidad argentina ha revelado una notoria eficacia en la formación académica y profesional de sus egresados desde el punto de vista individual.

Sin embargo, la misma realidad indica que la universidad no ha conseguido en igual grado, salvo honrosas excepciones, superar el estadio de la mera capacitación individual, circunstancia que la ha hecho tan acreedora de una imagen frente a la sociedad parejamente equiparable a la metáfora de la torre de marfil, inmune o insensible a los padecimientos del hombre inmerso en lo profundo de lo cotidiano y lo existencial.

Afortunadamente, los nuevos vientos que corren, promueven el concepto de responsabilidad social universitaria, lo que auguran un sano retorno a los valores que las universidades tuvieron en sus orígenes como reunión de alumnos y profesores, no solamente como un mero instrumento para la construcción de proyectos personales, sino como verdadero espacio de reflexión crítica de cara a los grandes problemas que afligen a la humanidad.

Frente a una realidad propensa a la imposición del pensamiento único -frecuentemente planteado como verdad absoluta- nuestra Universidad ha considerado conveniente profundizar su compromiso con la sociedad generando un nuevo espacio de expresión literario-científica amparado en el aporte calificado de prestigiosos académicos e investigadores, con el fin de que sean expuestos, desde un enfoque multidisciplinario, análisis y opiniones sobre distintos problemas que preocupan al hombre común. Todo esto, dentro de un marco de absoluto respecto por la libertad de pensamiento y con la única condición editorial de expresar ideas con coherencia, basamento científico y accesibilidad para aquel ciudadano dado a nutrirse de información calificada y fidedigna tanto para la reflexión como herramienta para la toma de decisiones que puedan afectar su futuro.

El comité editorial de "*Tendencias*" realmente espera que esta nueva publicación constituya un instrumento válido de información y orientación de muchos, destinada a comprender mejor los sucesos presentes, intentando elucidar, de alguna manera, lo que inevitablemente vendrá. ■

Guillermo C. Ford

:: Comité editorial.

Director
Guillermo Carlos Ford

Comité editor
Marta Graciela Erramouspe de Pilnik
Néstor Oscar Pisciotta
Diego Schmukler
Carlos Hugo Prósperi

Editor del presente número
Fernando H. Sonnet

Diseño y diagramación
Mariana Varas
Mauricio Tagliavini
Equipo de Difusión Interna

Reconocimientos
El Comité Editorial agradece especialmente a todas aquellas personas que han colaborado con esta publicación, tanto a los que han remitido gentilmente sus trabajos, como a los que han asumido las tareas de análisis y referato de los mismos.

Tendencias. *Revista de la Universidad Blas Pascal* *(Registro de la Propiedad Intelectual en trámite), es una publicación semestral de la UBP. AV. Donato Alvarez 380 Argüello, Córdoba. Argentina*
Tel. 0351 - 414-4444 int. 250
e-mail. gford@ubp.edu.ar

Tendencias, *Revista de la Universidad Blas Pascal*, *no asume responsabilidad alguna por las opiniones vertidas en los artículos firmados.*

:: Sumario.

Una revista universitaria
Guillermo C. Ford ---- 01

El tema del empleo, hoy
Fernando Sonnet ---- 03

Derecho, crecimiento y mercado de trabajo
Patricia Elena Messio ---- 05

Las normas laborales y el empleo
Pedro Pablo Mendizábal ---- 09

Cambio tecnológico y empleo
Ricardo Francisco Seco ---- 15

El desempleo: ¿factor desencadenante del delito?
Hada Graziela Juárez Jerez ---- 23

Comportamiento de los mercados laborales regionales
J. A. Figueras - Gustavo Piccioni ---- 29

Económia y mercado de trabajo: tres visiones alternativas
Eugenia Perona ---- 35

¿Las innovaciones tecnológicas crean empleo?
Leticia Zavaleta - Jorge Motta ---- 41

Los micro-emprendimientos: nuevas instituciones contra el desempleo y la pobreza
Una propuesta de investigación
Fernando Sonnet - Héctor R. Gertel - Roberto F. Giuliodori ---- 45

Una recuperación económica "trabajo intensiva"
Marcelo Capello ---- 51

El tema del empleo, hoy

En el sistema social -síntesis de la realidad social- la actividad humana de la producción se fundamenta en el trabajo; la generación de bienes para atender las necesidades del hombre y su distribución entre los miembros de la sociedad determinan el bienestar material. El empleo como fenómeno sociocultural y de naturaleza económica constituye en la sociedad posmoderna la manifestación del trabajo con una trascendencia decisiva sobre el bienestar.

En esta primera edición de *Tendencias* nos proponemos llevar al lector la temática del empleo vista desde la óptica de la Economía y el Derecho, con todas las connotaciones que las demás disciplinas científicas puedan aportar. Los nueve trabajos seleccionados tienen un denominador común, el fenómeno del empleo y el desempleo como cuestión crucial en el desarrollo humano, en el carácter de la política económica y en la promoción social del trabajador.

El artículo de **Patricia Messio** enfoca el empleo desde la Sociología del Derecho, señalando que los problemas del mercado de trabajo en Argentina necesitan volver su mirada en la aparición del Derecho Laboral como disciplina tuitiva al trabajador dependiente. Sostiene que las políticas neoliberales y su confianza absoluta en la capacidad del mercado no han concretado la solución prometida a los desafíos inseparables de crecimiento económico, pleno empleo y distribución más justa de los bienes producidos. En ese marco, la autora aboga por el crecimiento económico sin tener que renunciar a la dignidad humana y apela al desarrollo cada vez más justo de los recursos humanos. Concluye en que el Derecho Laboral debe ser el garante de la realización individual.

En el trabajo de **Pedro Mendizábal** se presenta una revisión prolija del desarrollo de la normativa laboral, desde la Constitución Nacional de 1853 -época en que en el mundo capitalista de la Revolución Industrial nace la figura del trabajo asalariado- a nuestros días. Tras analizar las distintas categorías del empleo y desempleo, Mendizábal sostiene que la normativa laboral no tiene hoy una incidencia gravitante en la generación de empleo; prueba de esto es que el crecimiento del producto bruto interno de los últimos años en Argentina ha reducido la tasa de desempleo sin haberse producido cambios importantes en la legislación laboral. La cuestión del empleo seguirá dependiendo de las decisiones de los grupos económicos y del poder político.

El cambio tecnológico y su vinculación con el empleo son tratados por **Ricardo Seco**. El autor expone los conceptos de tecnología, técnica, revolución y cambio tecnológico; sostiene que la revolución tecnológica ha sido un beneficio para la humanidad pero a la vez, ha suprimido puestos de trabajo; esta postura es analizada desde la perspectiva de la Economía, en el trabajo de **Motta** y **Zavaleta** en esta edición. El artículo de Seco apelando a los recursos doctrinarios confiere una comprensión histórica a los cambios en los modos de producción del trabajo, desde los orígenes a la actualidad; analiza las consecuencias que esos procesos han tenido en las condiciones de empleo. Seco sostiene que la actividad económica es la que genera la riqueza y el Derecho debe contribuir a distribuirla más equitativamente.

Los artículos enfocados desde la Economía como disciplina científica comprenden temáticas muy diversas. El trabajo de **Graziela Juárez Jerez** centra la atención en el interrogante de si la falta de trabajo puede constituir un desencadenante del delito; la autora presenta una revisión de sus estudios realizados en torno al fenómeno del delito, observando que el mismo tiene un carácter regional; sostiene esta premisa apoyándose en las disparidades observadas entre las jurisdicciones provinciales y con relación a distintas variables económicas, entre éstas el desempleo. La autora llega a contrastar que las provincias en donde más ha crecido el delito no necesariamente ha registrado el mayor crecimiento del desempleo, más bien, el primero responde a las áreas con mayor explosión del desarrollo urbano. Concluye en que la correlación entre desempleo y delito puede considerarse como una controversia aún no resuelta.

Entre los artículos técnicos-estadísticos vinculados al empleo se destaca el de **Alberto Figueras** y **Gustavo Piccioni**. El trabajo es un verdadero desafío a la validez de las técnicas de medición del desempleo. Sostienen los autores que en la Argentina de los años noventa tuvieron lugar dos tipos de integración con una intensidad variable: en el mundo global, por un lado, y en el MERCOSUR por otro. Este fenómeno afectó a los mercados laborales con distintas estructuras productivas. En ese orden los autores han tenido en cuenta la evolución comparada de las tasas de desempleo, empleo y nivel de actividad. La labor empírica es desarrollada con dos técnicas alternativas: la del mismatch y la del Indice de Desigualdad Regional. Las conclusiones de la investigación muestran que la apertura económica y la integración de los 90, no dan una respuesta definitiva en cuanto a una aproximación o uniformidad en el comportamiento de los mercados laborales; en cuanto al nivel del desempleo, el mismatch apunta a la equiparación mientras el IDDR señala divergencia.

En el artículo "Economía y Mercado de Trabajo: Tres Visiones Alternativas", **Eugenia Perona** discute desde un punto de vista académico tres propuestas diferentes a la teoría tradicional de la determinación del salario. Estas apuntan hacia perspectivas más abiertas para comprender la economía del empleo: el

postkeynesianismo nos muestra que la relación entre salario y empleo podría ser directa y no inversa; esta invalida la hipótesis de que la flexibilización laboral conduce a un mayor nivel de ocupación. El *institucionalismo tradicional*, por su parte, critica la definición misma del mercado laboral; sostiene que los mercados laborales se rigen por normas que establecen quiénes pueden o no participar en el mercado, qué productos o servicios se pueden intercambiar, qué especificaciones deben cumplir las transacciones y cómo se deben resolver los conflictos. En consecuencia, los mercados son instituciones o sea, entidades basadas en juicios de valor que pueden considerarse como en que los objetivos están dados. La *Economía Feminista*, finalmente, nos coloca más allá del mercado laboral. Permite analizar la producción doméstica y el valor económico de los bienes inmateriales como el soporte emocional. Destaca de esa manera, una concepción más rica del trabajo comparada con la noción simple y tradicional de empleo.

Uno de los debates más clásicos en la literatura del cambio tecnológico es abordado en el artículo de **Jorge Motta** y **Leticia Zavaleta** ¿Las innovaciones tecnológicas crean empleo? Los autores trabajaron con la base estadística de la Encuesta de Conducta Tecnológica de las Empresas y hallaron que 11 de los 12 sectores analizados muestran distintos tipos de asociación entre las variaciones de innovaciones y la evolución del empleo a nivel de firmas. En 8 de estos 11 sectores, las empresas que mayor cantidad de innovaciones incorporó, fueron las que más crearon empleo o las que menos destruyeron empleo. En algunos sectores, las innovaciones sólo afectaron los niveles de venta aumentándolos y creciendo el empleo. En otros, además de influir sobre las ventas, alteraron los niveles de productividad de las empresas disminuyendo por esa vía el nivel del empleo. O sea, el efecto positivo de las ventas superó al efecto negativo de la mayor productividad. En definitiva, encontraron una asociación positiva entre esfuerzo tecnológico y empleo.

En la propuesta de investigación de **Fernando Sonnet**, **Héctor R. Gertel** y **Roberto F. Giuliodori**, se presenta una tarea de análisis empírico para estudiar las nuevas formas de organización del trabajo frente a situaciones de crisis como la ocurrida en la postdevaluación del año 2002 en Argentina. Se proponen líneas de orientación para el estudio de nuevas formas y manifestaciones del empleo que abarcan desde el fenómeno de los microemprendimientos productivos hasta los cambios en el trabajo asalariado como la tercerización, la relocalización de unidades productivas y familias, y la recuperación de empresas caídas. Tras la descripción de los objetivos y la relevancia del tema, se plantean las tres áreas problemas a ser analizadas; luego se esbozan algunos lineamientos para el diseño de políticas sustentables para las actividades de los microemprendedores y las posibles respuestas a los problemas latentes.

Por último, el informe de coyuntura de **Marcelo Capello** se muestra como excepcional. Describe los hechos sucedidos tras la devaluación del año 2002 y destaca los peligros de no cambiar el rumbo en la política económica actual. Capello señala que la devaluación cambió notablemente el precio relativo del trabajo respecto al precio del capital reproductivo de la economía. La baja de los costos laborales, en términos reales, aumentó el empleo en el sector manufacturero, principalmente. Esto efecto duró tan sólo dos años y el costo de los bienes y servicios internamente comenzaron a subir. Teniendo en cuenta que los impuestos que se crearon en el nuevo marco de la política económica no fueron eliminados, comenzó a declinar la participación del excedente bruto de explotación de las empresas. Las perspectivas no son favorables para la economía del país de seguir propagándose estas tendencias. Si no se reduce la presión fiscal es muy probable que se vuelva a situaciones de muy baja rentabilidad y de desinversión en el sector productivo. Este escenario crearía nuevamente problemas en los mercados laborales en Argentina.

Para concluir, la Universidad Blas Pascal se complace en ofrecer a los lectores de *Tendencias* una edición con una temática tan valorable y con el tratamiento interdisciplinario que se merece. Esperamos que la misma constituya un material de consulta y de enriquecimiento académico y cultural. ■

Fernando Sonnet

Derecho, crecimiento y mercado de trabajo

*Patricia Elena Messio**

En virtud de los grandes problemas que acechan al mercado de trabajo en la República Argentina, es necesario volcar la mirada sobre la aparición del Derecho Laboral como disciplina tuitiva del trabajador dependiente. Las perspectivas del derecho juegan como un instrumento de cambio social y la necesidad de la promoción humana como único mecanismo viable para el crecimiento. Sólo así se podrá analizar cuál es el camino que permite la realización individual.

1. El concepto de trabajo

El tratamiento de este tema desde la Sociología del Derecho es una cuestión verdaderamente ardua. Como ciencia, la Sociología estudia los fenómenos sociales, no de una manera aislada sino en su contexto propio, siendo una ciencia especulativamente práctica, esto es, no se contenta con conocer la realidad, sino que actúa sobre ella. Por su parte, el derecho es una de las más complejas manifestaciones colectivas, en tanto carga sobre su espalda la ambiciosa tarea de regular todo otro fenómeno social. Sucede que con frecuencia la norma y la realidad se encuentran en disonancia, y allí es donde la Sociología del Derecho hace campo de estudio.

Siguiendo a Anthony Giddens, entendemos el trabajo como "la ejecución de tareas que suponen un gasto de esfuerzo mental y físico, y que tienen como objetivo la producción de bienes y servicios para atender las necesidades humanas, en tanto que ocupación o empleo es el trabajo que se realiza a cambio de una paga o salario." [1]

Es necesario aclarar que a los fines de este artículo nos referiremos a una conceptualización restringida del fenómeno laboral[2], conforme la ley 20.744 sobre contrato de trabajo, que encuentra campo de aplicación sólo sobre los trabajadores en relación de dependencia[3]. No obstante ello, desde el punto de vista teórico tomamos postura por el matiz amplio del concepto, que engloba no sólo a las actividades retribuidas materialmente sino también a las que aportan recompensas intrínsecas, de autorrealización. Para otros, el trabajo sólo conlleva a recompensas extrínsecas, y es evidenciado más como un deber o una disciplina coercitiva.[4] En efecto, consideramos a esta actividad integral como una de las vías más excelsas de desarrollo personal puesto que dignifica a la persona humana, constituyendo una necesidad individual indiscutible y en cuanto tal públicamente garantizable. En este punto, no compartimos las consideraciones productivistas, que le atribuyen como único fin la realización de actividades económicas en términos mercantiles, rechazando toda otra posibilidad.

La excelsitud de las prácticas laborales no fue siempre apreciada. En un principio, la actividad dependiente estuvo despojada de todo valor social -a excepción de la labor artesanal-, situación que se prolongó hasta el estallido de la cuestión social, esto es, del conflicto generado sobre la base de la desigual distribución de la riqueza como consecuencia de la revolución industrial.

La situación acaecida fue uno de los temas más emblemáticos de esta disciplina, que ha dado lugar a debates entre eximios pensadores liberales, socialistas y católicos, pero que por sobre todas las cosas ha servido para evidenciar el derecho como instrumento de cambio social.

La revolución industrial es el momento histórico que marca el punto de inflexión, dando comienzo a las

** Abogada . Profesora Universitaria (Universidad Blas Pascal y Universidad Católica de Córdoba). email: patriciamessio@hotmail.com*
La autora expresa su reconocimiento al aporte que Emiliano Blangero, ayudante alumno de la cátedra A de Sociología de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Católica de Córdoba, hizo en esta temática.

[1] *Giddens, A.,* Sociología, *Alianza, Madrid 1998, p. 397*

[2] *Consideramos importantísima la conceptualización del instituto estudiado. En efecto, mientras bajo el rótulo Sociología del Trabajo los europeos estudiaban la Sociología Industrial, los norteamericanos analizaban los fenómenos psicosociales, prestando más atención al trabajador y menos a la actividad. Cfr. Castillo, J. J.; "La Sociología del Trabajo Hoy: la Genealogía de un Paradigma" en La Garza, E. (comp.) Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo, FLACSO-FCE, México 2000.*

[3] *Art. 4 Ley 20774 - Concepto de trabajo- Constituye trabajo, a los fines de esta ley, toda actividad lícita que se preste a favor de quien tiene la facultad de dirigirla, mediante una remuneración. El contrato de trabajo tiene como principal objeto la actividad productiva y creadora del hombre en sí. Sólo después ha entenderse que media entre las partes una relación de intercambio y un fin económico en cuanto se disciplina por esta ley.*

[4] *Noguera, J. A.* El concepto de trabajo y la teoría social crítica, *Papers 68, 2002. En www.bib.uab.es/pub/papers/020286m68p141.pdf*

prestaciones laborales en relación de dependencia y por cuenta ajena[5], y haciendo necesaria una inminente regulación en materia de jornada laboral, accidentes de trabajo y toda otra cuestión anexa, en virtud de los grandes abusos generados. El naciente derecho laboral se creó sobre la base de leyes de orden público, y derogó el resabio del derecho quiritario que la Revolución Francesa no había sino hermoseado, al exaltar el liberalismo y la autonomía de la voluntad.[6]

La conciencia sobre la cuestión proletaria pronto da nacimiento al constitucionalismo social, movimiento que pugnó por el reconocimiento en las cartas fundamentales de los derechos de segunda generación, es decir, los derivados de relaciones de trabajo. Tuvo su primera manifestación en México y Alemania a principios del siglo XX, pero no fue hasta 1957 que en nuestro país cobraron forma definitiva[7] con la consagración del art. 14bis de la Constitución Nacional, que no sólo reproduce el derecho individual del trabajo, sino también instituciones del derecho colectivo y de la seguridad social. Sucede, sin embargo, que muchas de sus disposiciones son definidas como programáticas, esto es, no directamente operativas y con riesgo de desuetudo.[8]

Fue en este marco en que se dotó al trabajo dependiente del amparo más profundo. En efecto, citando a uno de los viejos teóricos del Derecho Laboral argentino, "querer excluir a los trabajadores dependientes de la parte que les toca en la sociedad no es falta de justicia social, sino que es una injusticia lisa y llana." [9]

El trabajo es la base de la economía[10], y de la prosperidad de una nación.

Hoy en día, los lineamientos de la cuestión social necesitan ser *agiornados*, pero la problemática de fondo se mantiene.

2. El derecho como instrumento de cambio social

Sucede que el cambio social tiene innegables implicancias en el derecho. La realidad social nutre la norma legislativa, desde que ésta debiera ser *la captación del estado oscuro de la conciencia social*[11]. En efecto, las necesidades sociales fueron plasmadas en una regulación tuitiva del trabajador dependiente. La cuestión social se impuso en la agenda legislativa.

Más interesante aún, a los fines de comprensión de nuestro fenómeno, es la utilización del derecho como instrumento del cambio social, no sólo captador o reglamentador de un trasfondo dado, sino como agente de imposición de metas colectivas. Por ejemplo, la legislación laboral no nació espontáneamente, como consagración de una costumbre ya existente, sino que fue establecida a los fines de imponer determinada conducta: el respeto de derechos de entidad tal que podrían calificarse como naturales. En ese momento no estaba en la clase empresaria la voluntad de verse obligados por tales normas.

La labor legislativa tuvo un propósito tanto inductor como coactivo. Inductor, puesto que pretendió educar y promover ideas que conllevaron a la modificación de valores existentes en parte de la sociedad. Y coactivo, ya que entendió que era necesario el inminente aseguramiento de tales derechos.[12]

Hoy podríamos preguntarnos si la tarea fracasó, si pese a la legislación existente el trabajo en negro y la creciente pobreza no son las remesas de un modelo que se perfiló como necesario, pero que fue obsoleto sin dudas.

Para Mario Gerlero, la eficacia del cambio radica principalmente en el interés del agente de cambio como en el tiempo con que cuente para lograrlo.[13] En virtud de esto creemos que no se debe ser pesimista, que existe voluntad de cambio, aunque el tiempo siga corriendo.

Lamentablemente con frecuencia se hace uso de legislación meramente simbólica, que antes que promover la transformación, tiende a evitarla. Se crean normas que generan complacencia social, pero con escasas posibilidades de realización[14]. Se alisan fricciones, pero se mantiene el *status quo*. Nuestro derecho se encuentra plasmado de esta clase de elementos. Bástenos analizar el artículo 14 bis de la Constitución Nacional, para darnos cuenta de la cantidad de disposiciones programáticas (no directamente operativas) con las que cuenta.

Dos aspectos deben ser resaltados. Por un lado, la población no siempre adopta una actitud pasiva frente a la reforma legislativa. Todo grupo con intereses creados en el sector apoyará o repudiará el cambio según represente o no una amenaza para los mismos. Por otro, no toda mutación jurídica significará una real evolución

---

5 *Grisolía, J. A.* Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, *Lexis Nexis, Buenos Aires, 2003, p. 11.*

6 *Sánchez Viamonte, C.* Manual de Derecho Constitucional*; Kapelusz, Buenos Aires, 1964, p. 162.*

7 *No debe pasarse por alto la Constitución de 1949, que mantuvo su vigencia hasta el año 1956.*

8 *El desuetudo es la costumbre con eficacia derogatoria de una norma. Sánchez Viamonte explica que la Constitución Nacional en la época de su redacción no podía prever la evolución de este nuevo derecho, por lo que se limitó a consagra la existencia del derecho de "trabajar y ejercer toda industria lícita" en el artículo 14 y el de "ejercer industria, comercio y profesión" en el artículo 20. Sámchez Viamonte, Carlos;* Op. Cit, *p. 164.*

9 *Krotoschin, E.* Tratado Práctico del Derecho del Trabajo, *t. 1, Depalma, Buenos Aires, 1962, p. 11.*

10 *Giddens, A.,* Op. Cit. *p. 397.*

11 *Martínez Paz, E.* Sistema de Filosofía del Derecho, *Buenos Aires, 1940, p. 231.*

12 *Gerlero, M.;* La Ley: del Control al Cambio Social, *Artículo inédito, publicado en www.saij.jus.gov.ar. COTTERRELL, R.;* Introducción a la Sociología del Derecho, *Ariel, Barcelona, 1991, p. 59.*

13 *Gerlero, M.;* Op. Cit,

14 *Cotterrell, R.;* Op. Cit, *p. 60.*

en el campo. El progreso es sólo un juicio valorativo. No implica más que el cambio en una dirección deseable.[15]

3. Crecimiento y desarrollo

La idea de progreso domina las posturas más clásicas sobre cambio social. Implica la superación de los estadios en el devenir del desarrollo. El siglo XVIII desde el punto de vista económico, y el siglo XIX en la esfera política, elevaron esta concepción a su etapa de apogeo, pero las guerras mundiales hicieron que en el siglo XX el término deje de ser entendido en sentido objetivo, y haya cobrado un significado valorativo. Se puso en tela de juicio que el progreso sea siempre probable, y la evolución inevitable[16].

En el contexto de su apogeo, que sirvió de cuna a las concepciones neoliberales, el crecimiento económico se transforma en uno de los objetivos políticos y económicos fundamentales para los países. Sin perjuicio de ello, es necesario hacer hincapié en que el crecimiento no implica necesariamente el desarrollo. El primero sólo es definible como "la expansión del PBI potencial de un país"[17], y encuentra como pilares al perfeccionamiento de los factores de producción, especialmente de la mano de obra cualificada, siendo esencial la disminución del analfabetismo, la mejora de la salud y la capacitación constante. Por supuesto, el cambio tecnológico ha condicionado estas exigencias.[18]

El desarrollo conjuga los indicadores económicos con los indicadores sociales. Así planteado se observará que a mayor desarrollo existen mayores posibilidades de crecimiento. Sin embargo, las políticas actuales descuidan la promoción humana al subestimar la importancia del trabajador dependiente, y finca toda su atención en el deseo productivista. No obstante, como se ha visto, la cualificación del trabajo es uno de los requisitos indispensables para la expansión económica. Esto es, atenta contra el crecimiento (no hablamos de desarrollo, puesto que es una meta indiscutible) tanto la falta de seguridad jurídica como la falta de promoción social.

La época que nos toca vivir está caracterizada tanto por el desprestigio del socialismo, con su crisis a fines de la década del ochenta, como por el fracaso de las recetas neoliberales[19]. El balance socio-económico (la promoción, el desarrollo) es claramente negativo.

En palabras de Schieckendantz "La estrategia basada casi exclusivamente en el credo neoliberal predominante (confianza en la capacidad del mercado, estado reducido, combate contra la inflación, equilibrio presupuestario, desregulación y privatizaciones) no concretó la solución prometida a los desafíos inseparables de crecimiento económico, pleno empleo y distribución más justa de los bienes producidos[20]".

La época que nos toca vivir está caracterizada tanto por el desprestigio del socialismo, con su crisis a fines de la década del ochenta, como por el fracaso de las recetas neoliberales.

4. Las herramientas existentes

El derecho laboral es en su estructura verdaderamente mutable, pero existen principios doctrinarios (consagrados legislativamente) con innegable ventaja al coadyuvar a protegerlo en su esencia. Dichos principios se dirigen tanto al legislador, que ha de tenerlos en cuenta a la hora de la reforma normativa, como al juzgador, quien debe interpretar los textos legales y cláusulas contractuales bajo su luz clarificadora.

Si bien trabajador y empleador se encuentran en igualdad jurídica de posiciones, no existe una igualdad real, por lo que para equiparar la relación laboral la ley impone a las partes, con carácter de orden público, un mínimo de condiciones inderogables. No suprime la autonomía de la voluntad, sino que se la limita hasta donde resulte necesario para cumplimentar sus fines.[21]

De este modo, la voluntad individual se integra con el principio protectorio (y sus reglas: el in dubio pro operario, la aplicación de la norma más favorable, y la condición más beneficiosa), la irrenunciabilidad de los derechos, la buena fe, la justicia social, la primacía de la realidad, y todo otra gama de disposiciones que sirven para proteger la dignidad del trabajador en su condición de persona humana.[22]

---

15 *Horton, P.; C. Hunt;* Sociología, *Mc. Graw Hill, México, 1988, p. 542.*
16 *Bierstedt, R.;* The Social Order, *Mc. Graw Hill, Estados Unidos, 1957, ps 532 y 533.*
17 *Samuelson, P. A.; W. D. Nordhaus,* Economía, *Mc. Graw Hill, Madrid, 1998, p.512.*
18 *Samuelson, P. A.; W. D. Nordhaus,* Op. Cit, *ps. 513 y ss.*
19 *Schieckendantz, C.;* "Los signos de los tiempos actuales desde una perspectiva latinoamericana" *En BEOZZO, J.O; P. HÜNERMANN; C. Schieckendantz C.;* Nuevas Pobrezas e Identidades Emergentes, *EDUCC, Córdoba 2006, p. 99*
20 *Schieckendantz , C.,* Op. Cit. , *ps. 113 y 114.*
21 *Grisolía, J.A.,* Op. Cit, *p. 9.*
22 *Grisolía, J.A.,* Op. Cit, *ps. 55 y ss.*

5. La realidad del mercado laboral

En esta era postindustrial, las principales características son la flexibilización laboral, la precarización del empleo, el preocupante índice de desocupación, y la pauperización generalizada, por lo que se torna imperioso el replanteo de las relaciones laborales y las condiciones de empleo, la adopción de una política social efectiva y una pronta solución a esta situación de gravedad.[23]

El desempleo genera verdaderos costos económicos, ya que representa un derroche de recursos verdaderamente valiosos, pero por sobre todo ocasiona un terrible efecto social.[24]

En la actualidad, el índice de desempleo para el segundo trimestre de 2006 es del 10,4% y del subempleo del 12%. La medición del índice de desempleo es una cuestión a debatir, ya que se debería completar con dos índices: el de los "trabajadores desanimados", es decir, aquéllos que aunque querrían un trabajo piensan que no van a encontrarlo, y "los trabajadores a tiempo parcial involuntario", que aunque desean un empleo en jornada completa no pueden encontrarlo[25]. En efecto, se excluye de las mediciones oficiales a aquéllos que no han buscado trabajo en tiempo reciente, o que tienen un empleo a tiempo parcial pero continúan en la búsqueda de una ocupación a jornada completa.

En verdad, se vive una verdadera flexibilización de hecho cuando el trabajador acepta trabajar en negro o no realiza los reclamos correspondientes por temor a perder el puesto de trabajo.

Es común achacar parte del problema a la rigidez de la legislación laboral argentina. Se afirma con frecuencia que el dinamismo de la economía contemporánea es incompatible con la inamovilidad de los puestos de trabajo; que una mayor flexibilización es la respuesta al desempleo, puesto que se superaría el estancamiento laboral. En verdad, se vive una verdadera flexibilización de hecho cuando el trabajador acepta trabajar en negro o no realiza los reclamos correspondientes por temor a perder el puesto de trabajo. La falta de registración es un disvalor que se proyecta en todo el orden social, generando evasión impositiva y desprotección al dependiente, que no está cubierto por la legislación laboral ni por prestaciones de la seguridad social.[26]

Países de la Europa Occidental han logrado altos índices de desarrollo sobre una base protectora del trabajador. No se trata de desechar por sí cualquier intento de flexibilización, pero sí de encasillarlo dentro de sus justos límites. La finalidad del derecho del trabajo es la realización de la justicia social, la protección del trabajador dependiente.

En realidad, esta es sólo una arista del problema. En la República Argentina, la presión fiscal sobre los empleadores (con el agregado de falta de transparencia en la inversión de los fondos recaudados) y la escasez de oportunidades del profesional independiente (sujetos excluidos del derecho del trabajo) son temas que es necesario poner en la agenda política.

6. El debate está planteado

Son necesarias firmes políticas de Estado para apalear la crisis social que vive nuestro país. América Latina no es ajena a este problema, en efecto, es el lugar más inequitativo del planeta. En otros continentes hay más pobres, pero las sociedades latinoamericanas son las más injustas del mundo por su brecha creciente entre ricos y pobres[27].

A tal fin es importante revertir el fenómeno de precarización de los empleos, con salarios cada vez más bajos y condiciones de trabajo más débiles. La creación de verdaderos empleos no debe hacerse sólo bajo la bandera de la flexibilización, ya que es de suma importancia fincar el estudio en la real finalidad del derecho laboral: el de ser por excelencia el medio de tutela de los trabajadores dependientes. De otra manera estaríamos en medio de un proceso involutivo.

Cabe aclarar que no abogamos por el estancamiento productivo; es imperiosa la ampliación de las fronteras de posibilidades de producción, pero no sobre la base de la renuncia a la dignidad del hombre. A tal fin es menester la inversión en recursos humanos, no para garantizar la rotación de mano de obra que sólo beneficiaría a los grandes capitales, sino para generar verdadera cualificación, que permita apostar a un mayor desarrollo tecnológico y a una mejor calidad de vida.

Hasta tanto, el derecho laboral es uno de los principales garantes de la realización individual. ■

[23] *Grisolía, J.A.,* Op. Cit, *ps. 1044 y ss.*
[24] *Samuelson, P. A.; W. D. Nordhaus,* Op. Cit, *ps. 555 y ss.*
[25] *Fuente: INDEC. www.indec.mecon.gov.ar. Giddens, A;* Op. Cit, *p. 423.*
[26] *Grisolía, J.A.,* Op. Cit, *p. 9.*
[27] *Schieckendantz , C.,* Op. Cit , *p. 115.*

Las normas laborales y el empleo

*Pedro Pablo Mendizábal**

¿La normativa laboral tiene incidencia gravitante sobre la generación del empleo o desempleo? Desde la óptica profesional y la opinión personal del autor, la respuesta es negativa, debiendo atribuirse la creación de empleo a otros factores.

1. Breve síntesis normativa

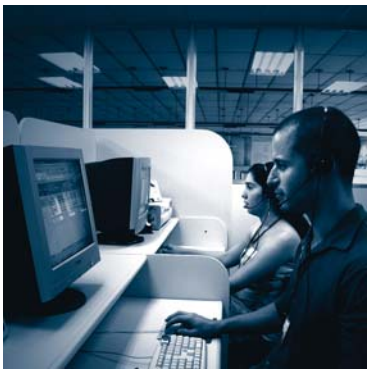
En la Constitución Nacional de 1853 ninguna referencia específica hay sobre el trabajo, menos aún sobre el derecho del trabajo, ello producto de que recién comenzaba a desarrollarse en el mundo el concepto de trabajo subordinado bajo relación de dependencia. En la Constitución de 1949, sí aparece como un capítulo especial el Derecho de los Trabajadores, el de los ancianos y el de los niños, pero tuvo una breve vigencia. La Convención constituyente de 1957 incorpora el art. 14 bis o 14 nuevo, que expresa que el trabajo en sus diversas formas gozará de la protección de las leyes y se refiere también a la protección contra el despido arbitrario.

Ya la ley 11.729, vigente hasta la sanción de la ley de contrato de Trabajo en el año 1974, contemplaba sanciones económicas para los despidos sin causa y esta era la forma en que la legislación laboral preservó en alguna medida el empleo en contra de decisiones arbitrarias o injustificadas, a través de una sanción económica para el empleador que así lo decidiera.

La ley 20.744 o llamada Ley de Contrato de Trabajo y en cumplimiento del mandato constitucional, también legisló sobre los despidos, siguiendo la línea ya diseñada en la ley 11.729 y sancionando los despidos incausados con el pago de una indemnización consistente en un mes de la mejor remuneración normal y habitual por cada año de antigüedad con la inclusión de bases mínimas y topes indemnizatorios, abarcando también la indemnización para cuando correspondiera, el preaviso y la integración del mes de despido. También se contemplan indemnizaciones agravadas como el caso de la mujer en período pre y post parto, el caso por causa de matrimonio y algunas atenuadas por fuerza mayor o por falta o disminución de trabajo no imputable al empleador y otros supuestos que no es el caso tratar en detalle porque no es el tema que nos convoca.
Lo que si queda claro es que, desde muchos años a la fecha la intención de los legisladores ha sido la de preservar el empleo a través de sanciones económicas para evitar la arbitrariedad de los empleadores.
Cuando con motivo de la llamada crisis del petróleo en el orden mundial, se introducen en nuestro país la llamada doctrina o teoría flexibilizadora y se pretende a través de las mismas desvirtuar el principio que campea en la Ley de Contrato de Trabajo que es la indeterminación del plazo y excepcionalmente la posibilidad de la utilización de alguna modalidad contractual, se dicta en el año 1991 la ley 24.013 llamada Ley de Empleo. Que por una parte pareciera que el objetivo principal era la erradicación del trabajo no registrado, pero que por otra parte incorporó un número inadecuado de modalidades contractuales, que lo único que trajo aparejado fue una mayor precarización laboral y un mayor desempleo. Asimismo la Ley de Empleo, contradictoriamente estableció también en un capítulo especial el llamado, procedimiento preventivo de crisis de empresas, para aquellas empresas que acreditaren sumariamente por ante la Autoridad de Aplicación que se encontraban con dificultades económicas o financieras y que necesitaban producir, despidos o suspensiones masivas o globales o extinción de contrato de trabajo, invocando la falta o disminución de trabajo o fuerza mayor no imputable al empleador para poder de esta forma invocar el artículo 247 de la L.C.T. y abonar la indemnización por antigüedad reducida al cincuenta por ciento.
Esta ley 24.013 propendía entre sus objetivos principales el fomento de empleo, a través de la regularización de los empleos no registrados para lo cual producía una condonación de deudas y largos plazos para la regularización de la

** Profesor Titular de Derecho del Trabajo (Universidad Blas Pascal) e-mail. anmendi@ciudad.com.ar*

misma, estableciendo a su vez también una indemnización especial para los trabajadores no registrados o con deficiente registración, y el impedimento después de producirse el blanqueo de registración, de despidos sin causa por el término de dos años.
La ley 24.465 incorpora el art. 92 ter a la LCT y hace referencia al contrato de Trabajo a Tiempo Parcial, que es aquel en virtud del cual el trabajador se obliga a prestar servicios durante un determinado número de horas al día o a la semana o al mes, inferiores a las dos terceras partes de la jornada habitual de la actividad, en tanto que también incorporó otra modalidad especial de fomento de empleo autorizando la contratación de trabajadores mayores de cuarenta años, de personas con discapacidad, de mujeres, y de ex combatientes de Malvinas para la creación de nuevos empleos a través de exhimiciones parciales de contribuciones patronales al sistema de seguridad social y también incorporó el contrato de aprendizaje, estas dos últimas modalidades derogadas por la ley 25.013.
La ley 24.467, denominada Ley de Pymes, que contiene su título tercero referido a relaciones de trabajo, en su sección octava, artículo 97 y 98 y al tratar el mantenimiento y regulación de empleo establece un procedimiento por el cual las pequeñas empresas cuando decidan reestructurar sus plantas de personal por razones tecnológicas, organizativa o de mercado, podrán proponer a la asociación sindical signataria del convenio colectivo la modificación de determinadas regulaciones colectivas o estatutarias aplicables, y si se acordare tal modificación la pequeña empresa no podrá efectuar despidos por la misma causa que dure la modificación. Además, si como consecuencia de un procedimiento preventivo de crisis se produjeran extinciones de contratos de trabajo, el Fondo Nacional de Empleo podrá asumir parcial o totalmente las indemnizaciones respectivas.
En esta directiva flexibilizadora de las relaciones laborales también se enmarca la ley 25.013, modificatoria de la L.C.T., dicho régimen introdujo por primera vez un doble régimen indemnizatorio, uno de ellos, el de la Ley de Contrato de Trabajo, para la situación de los trabajadores incorporados con anterioridad a la vigencia de esta ley y otro distinto para los incorporados con posterioridad a la vigencia de la misma. Además esta ley reincorpora en su capítulo uno, un nuevo contrato de trabajo de aprendizaje y el régimen de pasantías.
La ley 25.250 entró en vigencia a partir del 11 de junio del año 2000 y fue famosa periodísticamente por el tratamiento legislativo que se le dio a la misma y se la recuerda como "Ley Banelco" por lo que aún hoy se encuentran procesados varios ex senadores y ex ministros del ejecutivo. Una de los presupuestos de la misma era el estímulo a la generación del empleo estable para lo cual se modifica el llamado período de prueba, insiste en la liberación de cargas sociales ante nuevos empleos, establece subsidios estatales a determinados nuevos empleos e incorpora el control de las cooperativas de trabajo, en lo que se refiere al tema en cuestión que se está desarrollando. Su vigencia se extendió hasta la sanción de le ley 25.877.
La ley 25.323 en su art. 1 establece un incremento al doble de las indemnizaciones por antigüedad, cuando se trate de una relación laboral que al momento del despido no esté registrada



o lo esté de modo deficiente. Como la ley 24.013 a través del art. 11 establecía una intimación por un plazo de treinta días para la debida registración laboral, a cargo del trabajador y con comunicación en el plazo de veinticuatro horas a la AFIP, esto mientras no hubiera sido extinguida la relación laboral, por cual quedaba el vacío legal para aquellos trabajadores que eran despedidos sin que hubieran realizado previamente dicha intimación, con lo cual se solucionó dicha situación. Esta misma disposición legal estableció en su art. 2 que cuando se omitiera por parte del empleador el pago de las indemnizaciones legales, y siendo intimado por el trabajador de manera fehaciente este no las abonara y como consecuencia de ello este se viera obligado a iniciar acciones judiciales, dichas indemnizaciones serán incrementadas en un cincuenta por ciento. El art. 16 de la ley 25.561 suspende los despidos sin causa justificada por el término de 90 días y en caso de producirse los mismos en contravención a esta disposición, los empleadores deberán abonar a los trabajadores perjudicados el doble de la indemnización que les correspondiese, de conformidad a la legislación laboral vigente. Esta suspensión temporaria se vio prorrogada por sucesivos decretos de necesidad y urgencia y que fueron modificando también el porcentual de dicha duplicación, primero reduciéndolo al ochenta por ciento y luego al cincuenta por ciento de la indemnización, hasta que por el art. 4 de la 25.972 (B.O. 17/12/04) se dispuso la prórroga del art. 16 de la ley 25.561 y sus modificatorias hasta que la tasa de desocupación elaborada por el Indec resulte inferior al diez por ciento.

La ley 25.877 de reforma y ordenamiento laboral promulgada en marzo de 2004 establece importantes modificaciones en el régimen laboral, ya en su artículo primero deroga la ley 25.250 y sus normas reglamentarias. Esta ley además sustituye el antiguo texto del artículo 92 bis, referido al período de prueba, por el que hoy está en vigencia estableciendo que el contrato de trabajo por tiempo indeterminado, excepto el referido en el art. 96, se entenderá celebrado a prueba durante los primeros tres meses, pudiendo extinguirse por cualquiera de las partes sin derecho a indemnización, pero con la obligación de preavisar, estableciendo además algunas reglas por las que debe regirse dicho instituto. A más de ello, también sustituye el art. 231 y 233 de la Ley de Contrato de Trabajo referidos al preaviso, por los hoy vigentes, tanto estableciendo nuevos plazos, como modificando la forma del cómputo de estos. También esta ley modifica el régimen de indemnizaciones sin justa causa, ya que en su art. 1 deroga la ley 25.013 y en consecuencia el art. 7 referente a este tema y sustituye el art. 245 realizándole solo una pequeña modificación en el último párrafo, por el cual se disminuye el monto mínimo de indemnización por antigüedad a un mes de sueldo tomando como base la M.R.M.N. Y H., sin el tope a la base y en su capítulo tres incorpora dos artículos bajo en título Promoción del Empleo por el cual establece un régimen de reducción de las contribuciones a la Seguridad Social por el término de un año con relación a cada nuevo trabajador que incorporen hasta el 31 de diciembre de 2004 las empresas que incrementen su nómina neta de trabajadores y cumplan con determinados requisitos. La reducción es de un tercio y se incrementa a la mitad cuando el trabajador incorporado fuera beneficiario del Programa Jefes de Hogar.

Se puede observar la multiplicidad de normas a las que se ha recurrido con la intención declarada de mejorar la situación de empleo y su contrapartida la disminución del desempleo.

De lo hasta aquí expuesto en esta breve síntesis normativa, se puede observar la multiplicidad de normas a las que se ha recurrido con la intención declarada de mejorar la situación de empleo y su contrapartida la disminución del desempleo. Pero de la lectura atenta y profunda sobre la legislación que simplemente se ha esbozado, surge con claridad la incidencia que ha tenido la ideología política en algunos casos, y en otros, los más, la mayor o menor influencia sobre los legisladores y la clase política, de los grupos económicos empresarios que siempre

han pretendido mejorar su situación en este aspecto.
Ex profeso se excluye la referencia a todos los Planes de Empleo y Planes Sociales, que corresponden al marco de la Seguridad Social y no estrictamente a la normativa laboral.

2. Empleo y desempleo

Hablar de empleo significa necesariamente también hablar de desempleo, son como dos caras de una misma moneda y frecuentemente las estadísticas se refieren tanto a una como a otra aunque la tendencia es más medir el desempleo que el empleo de acuerdo a los indicadores laborales del Ministerio de Trabajo.
El tema es sumamente complejo y es abordado generalmente en forma interdisciplinaria, por lo que el presente trabajo solamente referirá a la conexión que existe entre la normativa laboral y el empleo sin consideraciones de tipo económicas o sociológicas que serán tratadas solamente en forma tangencial y que sin duda serán objeto de tratamiento por otros autores en esta misma edición.
Una primera afirmación basada en las reglas de la experiencia, indica que no se crea empleo por ley y no se impide el desempleo por la misma vía. Evidentemente dependerá la situación de empleo y desempleo de la política que se implemente en el orden Nacional y la decisión empresaria sobre inversiones y nuevos puestos de trabajo.
Históricamente se viene sosteniendo una visión liberal o neoliberal que una legislación laboral que garantice o reconozca derechos a los trabajadores sobre su puesto de trabajo (como indemnizaciones por despido, preaviso, etc.), atenta contra la creación de nuevos empleos y permanentemente se hace referencia al alto costo laboral cuando existe una legislación de tipo proteccionista. El desideratum de esta posición es sin duda el volver a la regulación que pueda surgir del Código Civil a través de la locación de servicio, locación de obra, etc. que a través del principio de autonomía de la volunta de las partes puedan celebrarse y rescindirse contratos sin ninguna consecuencia de tipo económico para el que así lo resuelva. Para que ello ocurra, prácticamente debiera desaparecer el Derecho del Trabajo y la totalidad de la legislación protectoria para el trabajador, lo que aparece como improbable a la luz del desarrollo que dicha disciplina ha adquirido no solamente en nuestro país, sino casi en la totalidad de los países. Sería un retroceso a la época de la Revolución Francesa, lo que no aparece como una posibilidad concreta al menos en fecha próxima.
El empleo y el desempleo en la República Argentina han dependido en los últimos años de la situación económica, y de las decisiones de los grupos económico financieros y nunca de la voluntad de los trabajadores. Es así que se observa en distintas épocas que la creación de puestos de trabajo genuinos y su correlato, la disminución del desempleo corresponden a etapas de mayor o menor producción de bienes y servicios. Y que para ello nada influye la mayor o menor protección de la legislación laboral.
Prueba de ello es que en esta etapa actual de la situación macroeconómica de la República Argentina, a mayor crecimiento del Producto Bruto Interno disminuye permanentemente la tasa de desempleo, y ello sin haberse producido grandes cambios en la legilación laboral.
Por el contrario podemos afirmar que el ejemplo de mayor flexibilidad con relación a las indemnizaciones por despido, que sería el denominado fondo de cese laboral para los trabajadores de la industria de la construcción que consiste en el depósito mensual del porcentaje sobre sus remuneraciones y luego la extinción del contrato de trabajo no genera costos, nunca logró que las empresas constructoras contrataran mayor número de trabajadores por lo económico que le resultara la desvinculación. (verbigracia año 2001- 2002) En cambio si se ha logrado una plena ocupación de esos trabajadores con el auge de la construcción en estos tres últimos años al menos. De ello se deduce que nadie toma necesariamente trabajado-res bajo relación de dependencia, si no los necesita por más barata que resulte su desvinculación.
Por otra parte, todo lo que aquí pueda decirse es absolutamente relativo ya que el empleo o desempleo, y su modo de medición depende también de cuales son lo parámetros para la misma

ya que si se incluyen en las mediciones los llamados planes sociales, puede aparecer disminuido el índice de desempleo pero no necesariamente aumenta el índice de empleo real o genuino.

Cuando hablamos de empleo y desempleo también necesariamente debemos referirnos al llamado subempleo, término con el cual podemos considerar todas aquellas situaciones que no responden a una relación de trabajo debidamente registrada y por tiempo completo, y que a través de diversas normativas se asimilan también a relaciones laborales. Este es el caso típico de las llamadas Cooperativas de Trabajo, que con un ropaje jurídico que surge de la ley de Cooperativas, se inserta en el mercado laboral y tiene prácticamente las mismas características que la relación de trabajo subordinado, pero con la diferencia de que los mismos no gozan de la situación de los empleados registrados, no tienen escalas salariales provenientes de negociación colectiva del trabajo, ni tampoco fijadas por la autoridad de aplicación, carecen en su mayoría de obra social y su situación previsional es la de autónomos quedando el pago de los aportes a su cargo y no de la cooperativa con lo que esto se convierte en algo prácticamente inexistente; y ello porque su condición es la de socios cooperativos y lo que reciben mensualmente es lo que se denomina anticipo de retorno, quedando sujetos a una liquidación anual a través de una asamblea de la que supuestamente participan los asociados de la cooperativa y allí se produciría la distribución de las utilidades obtenidas, lo que la regla de la experiencia indica que es todo una ficción. La realidad es que se utiliza este formato para el abaratamiento de mano de obra y su utilización es frecuente en tareas de limpieza, de vigilancia, etc., actividades que generalmente son transferidas a terceros por las empresas, edificios de propiedad horizontal y otras.

Otro sistema utilizado muy frecuentemente es el de las pasantías educativas, que bajo el pretexto de completar la formación profesional a través de prácticas educativas introduce jóvenes al mercado laboral, pero en la mayoría de los casos no se respetan los objetivos establecidos en la ley, por lo cual se desvirtúa el fin de la pasantía y las empresas, abusando de una disposición legal, "contrata" mano de obra barata sin que le genere, relación laboral alguna, constituyendo esto un verdadero fraude laboral. Recientes declaraciones del Ministro de Trabajo de la Nación dan cuenta que está en estudio una reglamentación del régimen de pasantía limitándola en el tiempo a cuatro meses para evitar los efectos no deseados por dicha legislación.

3. Administración Pública

Si bien hasta aquí se ha hecho referencia a la situación para el sector privado, no menos preocupante es la situación de los trabajadores que se desempeñan para la administración pública nacional, provincial o municipal. Si bien el principio constitucional a través del ya referido artículo 14 bis o 14 nuevo, refiere a la estabilidad del empleado público, el mismo queda sujeto a las leyes que reglamenten su ejercicio y es así que tanto en el ámbito nacional como provincial

o municipal, los llamados estatutos para los empleados públicos requieren como condición indispensable para tal estabilidad, el nombramiento por decreto del Poder ejecutivo nacional, provincial o departamento ejecutivo municipal, para cada trabajador, y luego la permanencia en el cargo designado durante un mínimo de seis meses. Recién entonces se alcanza el objetivo del precepto constitucional. Pero es del caso que la tendencia en los últimos años, fue la de disminuir la planta de trabajadores permanentes y el aumento constante de los trabajadores contratados, becados y titulares del monotributo, lo que a través de contratos de naturaleza civil en que rige plenamente la autonomía de la voluntad de los firmantes, y que pueden dejarse sin efecto con un aviso anticipado de treinta días, o simplemente con la no renovación de dichos contratos, se han mantenido situaciones durante muchísimos años como por ejemplo trabajadores del PAYCOR

La tendencia en los últimos años, fue la de disminuir la planta de trabajadores permanentes y el aumento constante de los trabajadores contratados, becados y titulares del monotributo.

que desde el año 1983 no han logrado todavía su incorporación a la planta permanente de la provincia y muchos de los cuales ya se jubilaron también por este sistema. Recién en el año 2005 se logró para los trabajadores contratados de la Provincia una ley que para el caso de extinción de estos contratos sin que exista justa causa para ello, se le abone una indemnización equivalente al cincuenta por ciento de la mejor remuneración normal mensual y habitual por cada año de servicio o fracción mayor de tres meses. Esto que rige para la provincia, no tiene alcance para las municipalidades y comunas atento al principio de autonomía municipal. Lo descripto es una prueba más de lo dificultoso que resulta hablar sobre la situación de empleo, actual y más aún lo resulta para pronosticar el futuro de este tipo de situaciones.

Y tan polémico y dificultoso es el tratamiento de estos temas que, en el mes de octubre de 2006, el Poder Ejecutivo Provincial regularizó la situación de tres mil quinientos trabajadores contratados, pasándolos a planta permanente, que es nada más ni nada menos que cumplir con el precepto constitucional de la estabilidad del empleado público, que tal situación mereció el reproche interesado de los políticos de la oposición que catalogan a tal hecho como clientelismo político o captación de voluntades a un año de elecciones generales. Otro tanto ocurre con la ley remitida a la Legislatura para el nombramiento de los equipos de salud para los trabajadores contratados desde hace años, suspendiendo transitoriamente el régimen de concurso establecido por la ley 7.625 como por lo que ya se alzaron voces críticas de políticos que atribuyen esta decisión a una intencionalidad política y no a una situación de excepción a la que se llega por incumplimiento de la legislación vigente.

4. Tendencias y perspectivas

Reafirmando la posición de que, conforme al criterio personal del autor, la normativa laboral no tiene una incidencia gravitante sobre la generación de empleo, y tampoco del desempleo y que, la mayor o menor ocupación de los trabajadores dependientes en nuestro país, seguirá atado indisolublemente al crecimiento o decrecimiento de la economía y de las resoluciones, que en tal sentido tomen los grupos económicos y el poder político, resulta arto difícil realizar un pronóstico sobre la evolución del empleo en nuestro país. Además de lo expuesto la incorporación de nuevas tecnologías, la robótica y la cibernética, cada vez más desarrollados producen una modificación también en la forma tradicional del trabajo subordinado y hacen aparecer nuevas modalidades (como el teletrabajo que se realiza sin desplazamiento del domicilio particular del trabajador), lo que tornan más dificultoso un pronóstico certero. ■

Cambio tecnológico y empleo

*Ricardo Francisco Seco**

El autor aporta conceptos acerca de la tecnología, la técnica, la revolución y el cambio tecnológico. Con aproximaciones doctrinarias propende a la comprensión histórica de los cambios en los modos de producción del trabajo hasta llegar a la actualidad, analizando las consecuencias que dichos procesos han tenido en las condiciones del empleo. Desde su óptica la riqueza es generada por la actividad económica y el derecho puede ayudar a distribuirla equitativamente.

1. Cambio o revolución tecnológica Conceptos

La tecnología es una suma de conocimientos, de experiencias, de aptitudes y de maestría necesaria para fabricar uno o más productos profesionales y para establecer una empresa destinada a ese fin. Se la conoce como *"know how"* o saber cómo; esto son habilidades, los saber- hacer, manipulación de instrumentos y herramientas.

La técnica alude a las máquinas, instalaciones, procesos físicoquímicos, mecánicos o informáticos sobre los que se fundan estas máquinas; o también a las aplicaciones del conocimiento teórico en el ámbito de la producción y de la economía, o a los objetos necesarios para la producción de la acción.

El cambio tecnológico es un proceso por el cual las economías cambian en el curso del tiempo respecto de los bienes que producen, así como el proceso de producción.

La revolución, para unos, implica cambios rápidos, incluso hasta bruscos o violentos; para otros, una transformación fundamental o profunda. Para algunos las revoluciones son progresivas, buenas; para otros son reaccionarias, implican atraso, son destructivas, malas. Es una transformación fundamental o profunda que, como muchas cosas humanas, es ambivalente. Usamos el término como apareció en 1400. La entendemos como una instancia de gran cambio o alteración de la situación o alguna cosa determinada. La modificación sustancial es en los modos de trabajar poniendo el acento en lo profundo y no en lo rápido. Más aún, apuntemos que los avances tecnológicos no se dieron de un día para otro.

Pueden usarse ambas expresiones: cambio o revolución. No se trata de una irrupción violenta, brusca, acotada en el tiempo, que modifica radicalmente una situación. Es una modificación del paisaje humano integral que se ha ido dando en un tiempo más o menos prolongado (sumamente acelerado y acotado en los últimos cambios).

Ha significado un proceso de transformación muy intenso; el paisaje actual, en relación con el de pocas décadas anteriores, no puede ser comparado ni reconocido.

Los cambios técnicos se expresan en lo económico y social abarcando a todo el hombre y a todos los hombres. La revolución tecnológica puede ser mirada como un beneficio para la humanidad pues facilita el trabajo y lo hace más productivo; pero a la vez suprime puestos de trabajo y hace esclavo al hombre de instrumentos que él mismo concibiera.

2. Algunas aproximaciones doctrinarias a la comprensión de los cambios

Alvin Toffler utiliza "la metáfora de las olas", que chocan entre sí. Sirve de instrumento para organizar grandes masas de diversa información y permite "penetrar bajo la embravecida superficie del cambio". Se refiere a la Primera, la Segunda, la Tercera y Cuarta Ola. La Segunda Ola -en cuanto nos ocupa- llega con la Revolución Industrial y se extiende desde 1650 hasta 1945. Fue ella "una expresión del músculo de la maquinaria", la etapa de la industrialización, de la aparición de la máquina de vapor, primero impulsada por agua o carbón mineral, y luego por la electricidad y el petróleo. Se caracterizó por el uso intensivo de los combustibles fósiles, de las máquinas electromecánicas y la aparición de las factorías, la cadena de montaje y distribución, el ferrocarril, el correo, los canales, la distribución en masa, el teléfono, los diarios, la radio y el automóvil. Produjo modificaciones de la familia (antes era extensa para los trabajos en el campo y luego nuclear), la despoblación del campo y el hacinamiento de las personas en las ciudades. La educación era un programa encubierto destinado a enseñar puntualidad, obediencia y trabajo mecánico repetitivo; existía una fuerte separación entre productores y consumidores, a diferencia de la Primera Ola. Ya casi nadie es autosuficiente.

Sus principios eran: a) la uniformidad, vgr. el tayloris-

** Director del Instituto de Derecho del Trabajo (Universidad Católica de Córdoba); Profesor Titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social (Facultad de Derecho y C.S. de la Universidad Católica de Córdoba) e-mail. ricardofseco@hotmail.com*

mo: se unifica el trabajo y, por ende, las categorías y el salario, la educación, las pesas y medidas y el precio de las cosas; b) la especialización: tareas repetidas hasta el infinito, cuyo mejor ejemplo el fordismo; c) la sincronización: se tiene más consciencia del tiempo, ajustándose a los de la máquina, todo al mismo horario (difusión del reloj de pared primero y luego el de bolsillo); d) la concentración: en la fábrica, miles de obreros están todos bajo el mismo techo; e) la exaltación del crecimiento a riesgo del desastre ecológico y social, y f) la centralización: son redes que trasladan la producción al centro como, por ejemplo, los ferrocarriles. Diverge la administración de la explotación. Fue la era de los tractores en la granja, la máquina de escribir, la heladera, los periódicos y diarios, los subterráneos, el avión, la urbanización de la población que abandona el campo y la más larga vida de las personas. Culminó con la Segunda Guerra Mundial y la explosión de la bomba atómica en Japón.

La Tercera Ola va desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial hasta el presente. Ya no se basa en el músculo sino en la mente. Este periodo es llamado "era del conocimiento", "era espacial, era de la información, era electrónica o aldea global", "era tecnotrónica", "sociedad post-industrial", "revolución científico-tecnológica" o "sociedad superindustrial". Aquí las fuentes de energía son diversificadas y renovables. Aparece la computadora y la televisión se expande. Los trabajos (antes manuales o no manuales) se clasifican entre los que requieren alta o baja abstracción. Los trabajadores que no manejan las nuevas tecnologías se convierten en analfabetos funcionales y son condenados económicamente. La Tercera Ola rechaza la sincronización mecánica de las cadenas de montaje. Las nuevas tecnologías hacen que el horario y el lugar de trabajo se flexibilicen con jornadas parciales, trabajo a distancia, horarios personalizados. Es el tiempo del discado directo internacional, el correo electrónico, el chat, la banca electrónica, el teléfono celular, el fax, las tarjetas de crédito y débito, el autoservicio electrónico, los supermercados o hipermercados, el horno de microondas, etcétera.

A. Toffler vislumbra el advenimiento de una Cuarta Ola, resultado de la convergencia de la era de la tecnología y la información con la revolución biológica y energética. Ella desatará una explosión de cambios sociales y económicos tan gigantescos que superarán la imaginación de cualquiera. La rivalidad es entre "rápidos" versus "lentos". Tres serán las fuentes de poder: la riqueza, la violencia y el conocimiento.
Otra aproximación alude a la Segunda Revolución Industrial, ubicada entre el siglo XIX (1870) y la mitad del XX (1945), que está caracterizada por el uso de los combustibles fósiles. En ese periodo caben el taylorismo y el fordismo, las categorías contractuales laborales estables y el apogeo del Derecho del Trabajo clásico. Los Estados comienzan a fijar normas con mínimos inderogables para salvaguardar la dignidad, libertad y salud del hombre que trabaja en relación de dependencia, hiposuficiente frente al empleador. Las conquistas laborales no tienen límites. Lo logrado no podía ser dejado de lado en el futuro. Las normas laborales se caracterizan por su rigidez a los fines de evitar el fraude laboral. Se desarrolla la figura contractual típica del contrato por tiempo indeterminado, para un solo empleador y a tiempo completo. Éstos fueron los paradigmas vigentes hasta la Segunda Guerra Mundial.

La Tercera Revolución Industrial, sucede en el periodo que va desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial hasta nuestros días. Es época de energía atómica, pero especialmente de la cibernética y la microelectrónica. Se da una relación de exterminio de muchos de los trabajos de la anterior por el fenómeno de la automatización que funciona como un destructor de empleos. Es tiempo del video, del grabador, del fax (inventos norteamericanos), del disco compacto (invento holandés), del teléfono celular, de las transmisiones vía satélite, del horno de microondas y de Internet (red de redes en la cual todos los ordenadores del mundo están conectados y cuya difusión masiva empieza a comienzos de los noventa),del DVD, etc. Se basa en el dominio de la información, provocando una mutación de incalculables consecuencias.

Antes se destacó el uso de la energía eléctrica y el automóvil; ahora se imponen las biotecnologías, la robotización, la automatización y nuevas fuentes de energía como la eólica o la solar. Es el reino de la cibernética, que comprende a las matemáticas, la electrónica y la técnica de las comunicaciones, la que requiere para el logro de sus objetivos de la teoría de la información.

Las antiguas revoluciones industriales aumentaron la necesidad de trabajo extensivo del hombre; por el contrario ahora se privilegia la capacidad de trabajo intensivo, potenciándose la capacidad mental y la información. Para la economía de principios del siglo XX, lo importante eran los recursos naturales; hoy lo que cuenta es la capacidad intelectual.

La crisis del petróleo de 1973-1975 de los países industrializados cuestionó el régimen de acumulación vigente desde la Segunda Guerra Mundial cerrando los "treinta años gloriosos" que se extendieron desde aquélla. El shock petrolero y la modificación de los precios de ciertas materias primas desencadenaron un proceso inflacionario que coexistió con el estancamiento. Aparece el desempleo y la llamada flexibilidad laboral. Aunque los avances científicos generan mayores expectativas de vida, se asiste al deterioro del medio ambiente.

Peter Druker, por su parte, se refiere a la Revolución de la Gestión que va desde 1945 en adelante, cuando el saber se convierte en el factor número uno de la producción, desplazando al capital, al suelo y a la mano de obra. Emerge la sociedad poscapitalista, fruto de una súbita transformación en la cual los nacidos recientes no pueden imaginar el mundo en el que nacieron sus padres; existe una sola civilización y una sola historia, las que se han occidentalizado. Ahora se considera que la gestión es una clase específica de trabajo y que el gerente es "responsable de la aplicación y rendimiento del saber", pues por la "aplicación del saber al saber, siempre podemos obtener otros recursos". En este orden de ideas, interesa el saber que se demuestra en la acción. Mas en la sociedad poscapitalista hay que adquirir un nuevo saber cada cuatro o cinco años, pues de lo contrario uno queda desfasado. Los trabajadores del saber trabajan en una organización, y por ello son dependientes; "pero al mismo tiempo son dueños absolutos de sus medios de producción, esto es de su saber", representando éstos un tercio de la fuerza laboral de un país desarrollado. Otro tercio lo ocupan los especializados del sector servicios y el otro, los que trabajan en sectores primarios y secundarios de baja calificación.

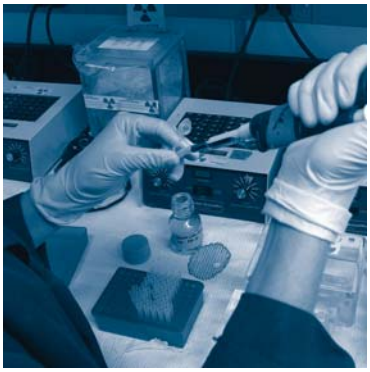
Druker se preocupa por la productividad y dignidad de los trabajadores de labores subordinadas y de menor categoría, y propicia la exigencia de que los trabajadores "asuman la responsabilidad de su propia productividad y que ejerzan control sobre ella", que se les pregunte acerca de su trabajo y cómo éste debe hacerse, qué herramientas necesitan y qué información les resulta necesaria. Esta época se caracteriza por la contratación externa para el aumento de la productividad de las empresas. Afirma este autor que "la organización basada en el saber exige, por lo tanto, que todo el mundo asuma responsabilidad por objetivos, su contribución y, de hecho, también por su conducta, pues ya no hay subordinados sino sólo "asociados"; todos los miembros "deben ser capaces de controlar su propio trabajo mediante la información que sus resultados aporten a sus objetivos"; se trata que todos "actúen como responsables de la toma de decisiones; todos tienen que considerarse 'ejecutivos' ". Todos son contribuyentes y responsables. "Los servicios que crecen tienen como funciones principales el transporte de conocimiento y el enlace de la información. El nuevo insumo apreciado es la información, expresada preferentemente en forma de bytes".

3. La producción en el mundo que conocimos y en el que conocemos

Conocimos en los 60' la empresa "fordiana", caracterizada por el gigantismo, su integración vertical, su producción masiva de bienes de consumo durable, la utilización de tecnologías basadas en máquinas de propósitos únicos, y división social y técnica del trabajo basada en la utilización de la cadena de montaje, la producción pasiva de productos homogéneos, integrada verticalmente sin recurrir a la subcontratación. También por el predominio de un funcionamiento continuo de la producción y el establecimiento de relaciones asimétricas con los clientes a través de los intermediarios.

El "taylorismo-fordismo" fue una forma de organizar la producción que dominó gran parte del siglo XX. Permitió la producción en masa y puesta a disposición de los consumidores de abundante cantidad de bienes manufacturados.

La crisis económica de los 70' se explica por los cambios operados en el sistema productivo mundial que se imponen a la regulación nacional, con consecuencias sobre las economías nacionales y las unidades productivas, generando contradicciones entre el nivel del



régimen de acumulación y del modo de regulación. Existió una pérdida de dinamismo en materia de productividad, calidad y costos que predominaron durante los "treinta años gloriosos" debido al agotamiento de las potencialidades de los procesos de trabajo inspirados en el taylorismo-fordismo.

El paradigma socio-productivo vigente hasta entonces entró en crisis provocada, entre otras cosas, por la caída en las tasas de crecimiento de la productividad. Ese paradigma encontró sus límites económicos, sociales y técnicos. Las nuevas tecnologías productivas lo cuestionan, pues la eficacia de estas innovaciones depende ahora menos del esfuerzo de los trabajadores que cuando la producción se llevaba a cabo con más máquinas y herramientas tradicionales. Los nuevos sistemas productivos requieren una organización de la empresa y del trabajo donde la rigidez propia del taylorismo y del fordismo son incompatibles con las nuevas modalidades de competencia.

Se pretende seguir produciendo mayores volúmenes en igual o menor tiempo y a menor costo. El costo del trabajo no tiene sólo relación con el monto del salario que perciben los trabajadores sino con la productividad. El nuevo modelo se asienta en los modelos de producción japoneses altamente tecnificados y despersonalizados. Esto llega decididamente a la Argentina en la década de los noventa.

Las técnicas actuales son: 1) la polivalencia en la calificación de los trabajadores; 2) la flexibilidad en cuanto al tiempo de trabajo y la movilidad de los trabajadores; 3) la flexibilidad productiva de los medios de trabajo para adaptarse rápidamente con el objeto de producir series cortas de productos homogéneos; 4) el esfuerzo de investigación y desarrollo para innovar en cuanto a los procesos y productos; y 5) las técnicas japonesas de organizar las empresas trabajando "justo a tiempo" en redes con subcontratistas y proveedores. Se caracteriza porque la iniciativa para incitar a tomar decisiones parte de la demanda; la productividad es de la organización en su conjunto. Los nuevos procesos de trabajo exigen que se integren las relaciones con los clientes y los proveedores. A los trabajadores les cabe tomar iniciativas, anticipar, proceder a la comunicación horizontal y asumir la descentralización de las tareas de gestión de la producción, para hacer posible la aplicación eficaz del sistema justo a tiempo (*just in time*) y lograr estándares elevados de calidad. El trabajo es, en suma, cada vez más un proceso colectivo.

Es menester en los trabajadores competencias profesionales en las que se combinen conocimientos generales relacionados con un contexto técnico cada vez más complejo, aspectos técnicos especializados aprendidos en la tarea productiva gracias al intercambio realizado dentro del colectivo de trabajo, y también aspectos relacionales y de comportamiento vinculados con la identidad profesional.

La discusión sigue abierta acerca de la conveniencia de la *"lean production"* (producción frugal, alivianada, magra), que utiliza menos de todo en comparación con la producción en masa: menos esfuerzos humanos en la fábrica, menos superficie ocupada e inversión en herramientas; menos ingenieros para desarrollar un nuevo producto en menos tiempo, menos stocks en los locales, muchos menos defectos y una mayor y creciente variedad de productos.

Acercándonos a la historia contemporánea refiramos algunos hechos relevantes recientes que modificaron el paisaje global o local y que hemos vivido: la caída del muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989 y la implosión del comunismo soviético; la globalización, el surgimiento de nuevas potencias comerciales, las integraciones regionales (CEE, Mercosur, Nafta), el grave atentado al World Trade Center del 11 de setiembre de 2001 y otros más. Respecto de Argentina señalemos a la hiperinflación de 1989, a la era de la convertibilidad con sus consecuencias y a la implosión de 2001/2002.

4. Las nuevas tecnologías y sus consecuencias sobre el trabajo y el empleo

Una descripción conceptual y experimental de las consecuencias de las nuevas tecnologías y sus consecuencias sobre el trabajo y el empleo nos indica que:

a. Ellas mejoran la productividad y crean nuevos productos o servicios.

b. Permiten superar las categorías profesionales formales que se basaban en la experiencia y en la antigüedad, que no detectaban las nuevas habilidades. Se quiebra el concepto de la fábrica caracterizada por la división del trabajo segmentado, la rigidez de las categorías contractuales y la escasa variación de procesos y productos.

c. La computación y robotización han reemplazado clásicos trabajos en el área industrial, comercial, bancaria, etcétera, que antes eran realizados por máquinas que requerían atención humana. Se provoca un acelerado desempleo tecnológico y, por ende, una ocupación cada vez más calificada para menos personas. Implica el desplazamiento en la oferta de mano de obra. La extinción de los contratos de trabajo como consecuencia de esto aparece mayormente en el sector primario y secundario, habiendo, en cambio, creación de nuevos empleos en los sectores terciario y cuaternario.

d. Ante el aumento de la productividad por la aplicación de las nuevas tecnologías, entre otras causas, el empleo (entendido como trabajo dependiente) es ahora un bien escaso, pues se exige menos mano de obra.

e. Muchos trabajadores deben adquirir una nueva calificación profesional, so pena de quedar excluidos del mercado de trabajo por la obsolescencia de sus conocimientos. El sistema educativo debe brindarles nuevas posibilidades a los jóvenes y a los adultos que carezcan en calificación. Se necesita una educación más polivalente para posibilitarles la realización de las tareas que requieren las nuevas técnicas y de adaptar los oficios y profesionales al cambio producido o a producirse. Mientras menos sea el nivel de capacitación menos será la posibilidad de reingresar al mercado activo.

Hay cambios de oficios y en los oficios. Los que subsisten tienen que adecuar sus contenidos a las nuevas condiciones productivas. Se pasa del trabajador especializado (propio del fordismo) al polivalente, capaz de realizar una multiplicidad de tareas y con mayores requerimientos.

f. La principal movilidad de los trabajadores es horizontal. Se impone la adquisición de nuevas competencias aún dentro de la misma actividad. El empleo es -a veces- garantizado en la misma empresa, pero no en el mismo puesto de trabajo, y además con posibilidades de movilidad geográfica.

g. En las relaciones individuales de trabajo, por ejemplo, se ha reducido el saturnismo por la modificación de los insumos y la mejora de las condiciones de seguridad industrial; se usan medios computarizados para la medición de riesgos tóxicos.

Empero aumentan otras enfermedades por la centralización de las tareas en computadoras, como los problemas para los trabajadores de la vista, stress, posturales, etcétera. Se han informatizado los controles diarios en las relaciones de trabajo, como la asistencia o cumplimiento de objetivos y el derecho a la intimidad de los trabajadores sufre. Muchos procesos productivos se hallan robotizados y la mayoría de ellos están sincronizados por computadoras. Con ello se simplifica la tarea de los operarios y se reduce el número de trabajadores.

h. Una de las mayores modificaciones que han sufrido las relaciones individuales de trabajo es lo que se llama genéricamente "teletrabajo", "trabajo a distancia", "trabajo periférico", "trabajo remoto", "trabajo sedentario o a domicilio", "trabajo móvil", que no son sinónimos, sino que designan diversas situaciones.

j. Se supera la separación entre concepción y ejecución del trabajo, la jerarquía cerrada y rígida, el gigantismo de las fábricas, la ausencia de calificación de los trabajadores, el horario rígido, la imposibilidad de expresión de los trabajadores, las relaciones individuales fundadas en el antagonismo, y se destaca el esfuerzo por despertar el interés de los trabajadores. Se asiste a un paulatino abandono de la tradicional supervisión jerárquica o vertical.

k. Se ha abandonado el modelo organizacional de empresa basado en el control del entero ciclo de producción de bienes y servicios (integración vertical), la autonomía en sus relaciones con otras y una gestión propiamente funcional jerárquica. El paradigma de la "empresa castillo" fenece. Es sustituido por otro de rasgos opuestos, nuevo paradigma de empresa donde se da la fragmentación del ciclo productivo (integración horizontal), en el cual predomina la dependencia, la coordinación y la articulación en las relaciones interempresariales y una gestión que privilegia la autonomía funcional. La centralización organizativa cede paso a la descentralización, a la autonomía y a la interconexión, interna y externa.

Aparece la "empresa red", pues el trabajo en red se

impone. El proyecto empresarial está representado por una red, no por empresas concretas o grupos de empresas. Es una estructura operativa aplicada a la identificación de los negocios, a las cadenas de productos, a las tareas de organización y a la configuración de organizaciones productivas en ámbitos territoriales que supera, incluso, las fronteras nacionales.

El trabajo intraempresarial, estructurado en torno a la diversificación de las prestaciones de trabajo deja paso a la especialización que alcanza a la propia organización.

l. Se destaca la descentralización productiva con dos rasgos que la identifican: la fragmentación o segmentación del ciclo productivo y la externalización o exteriorización de ciertas fases, funciones o actividades de dicho ciclo; forma de organizar el proceso de elaboración de bienes y prestación de servicios que recurre a la contratación de proveedores y suministradores externos para la ejecución de ciertas fases de actividades. Las enormes plantas productivas, con nutridas dotaciones, propias de la época fordista, se descentralizan y van siendo reemplazadas por establecimientos más pequeños y altamente tecnificados. Se asiste a la satelización de la empresa o la tercerización del proceso fabril. Hay una división del trabajo entre las organizaciones empresariales.

El trabajo intraempresarial, estructurado en torno a la diversificación de las prestaciones de trabajo y a la estratificación jerárquica de los trabajadores en categorías monovalentes, deja paso a la especialización que alcanza a la propia organización.

La descentralización productiva se traduce, finalmente, en la reducción de tamaño de la empresa hasta el límite que se estima adecuado, como sucede con las empresas japonesas y norteamericanas. La industria clave es la electrónica y, aún, la microelectrónica, cuyas características minimizan las exigencias de infraestructura espacial y hace innecesaria grandes concentraciones de trabajadores.

ll. En especial en las sociedades por acciones, muchas veces resulta dificultoso conocer quiénes son los dueños de la empresa pues la titularidad de las acciones se halla difuminada por el mundo. Incluso muchos fondos de jubilaciones y pensiones internacionales resultan ser sus propietarios. El capital se coordina en forma global. Se pasa del empresario único a una pluralidad de poderes y responsabilidades empresariales.

La idea del empleador (art.26 de la Ley de Contrato de Trabajo[1]), como el Derecho del Trabajo clásicamente la concebía, se quiebra. Su figura se diluye, pierde la transparencia. La descentralización productiva se expresa en la segmentación de las facultades que corresponden al empresario en cuanto sujeto acreedor de las relaciones de trabajo. Surge una dificultad para su configuración como contraparte de la relación laboral, fruto de un proceso de escisión de facultades y poderes entre la dualidad de sujetos empleadores que aparece con las relaciones triangulares de trabajo. Ante esa desmembración jurídica aparecen problemas en el ejercicio de los poderes de organización, dirección y disciplinario. Lo mismo sucede en lo relativo a la imputación de responsabilidad por incumplimiento de las normas de seguridad social. Resulta dificultoso conocer si los que trabajan juntos tienen un mismo empleador (lo que ocurre, vgr., aun en supermercados de reducidos poblados). La idea de empresario único, titular de una empresa, centro de imputación de las obligaciones a favor del trabajador, se diluye. Emerge la empresa-red cuestionándose el alcance del art. 30 de la Ley de Contrato de Trabajo[2].

m. El lugar físico de la empresa, el establecimiento, en algunos casos se disgrega y aquélla se transforma en una "empresa virtual", interconectada, donde los roles de los diferentes sujetos que la integran se modifican lo mismo que sus funciones. Esto puede afectar la identidad colectiva de los trabajadores que no se ven físicamente. La organización, estructura relativamente fija con reglas y procedimientos establecidos, comienza a desintegrarse en la nueva economía de tipo red.

---

[1] *Nota del editor: "..... Se considera "empleador" a la persona física o conjunto de ellas, o jurídica, tenga o no personalidad jurídica propia, que requiera los servicios de un trabajador".*

[2] *Nota del editor: ".....Quienes cedan total o parcialmente a otros el establecimiento o explotación habilitado a su nombre, o contraten o subcontraten, cualquiera sea el acto que le dé origen, trabajos o servicios correspondientes a la actividad normal y específica propia del establecimiento, dentro o fuera de su ámbito, deberán exigir a sus contratistas o subcontratistas el adecuado cumplimiento de las normas relativas al trabajo y los organismos de seguridad social... Los cedentes, contratistas o subcontratistas deberán exigir además a sus cesionarios o subcontratistas el número del código único de identificación laboral de cada uno de los trabajadores que presten servicios y la constancia de pago de las remuneraciones, copia firmada de los comprobantes de pago mensuales al sistema de seguridad social, una cuenta corriente bancaria de la cual sea titular y una cobertura por riesgos del trabajo. Esta responsabilidad del principal de ejercer el control sobre el cumplimiento de las obligaciones que tienen los cesionarios o subcontratistas respecto de cada uno de los trabajadores que presten servicios, no podrá delegarse en terceros y deberá ser exhibido cada uno de los comprobantes y constancias a pedido del trabajador y/o de la autoridad administrativa. El incumplimiento de alguno de los requisitos hará responsable solidariamente al principal por las obligaciones de los cesionarios, contratistas o subcontratistas respecto del personal que ocuparen en la prestación de dichos trabajos o servicios y que fueren emergentes de la relación laboral incluyendo su extinción y de las obligaciones de la seguridad social..."*

Se cuestiona así la concepción de la empresa expuesta en el art. 5 de la Ley de Contrato de Trabajo, sancionada en 1974[3].

Algunas empresas actualmente carecen de establecimientos productivos, vgr. Nike, o tienen como único activo la imaginación humana, vgr., Microsoft. Las grandes empresas como organizaciones verticales y jerárquicas se reducen; menos decrecen las pequeñas y medianas empresas. La gran empresa, como se diversifica y como disloca geográficamente sus actividades, sale robustecida en el nuevo orden económico globalizado, se redimensiona. Queda una empresa flaca, mezquina, magra, que ahorra mano de obra que transfiere a empresas subcontratadas. Éstas a su vez adecuan su relación con su personal -normalmente- en condiciones menos ventajosas para los trabajadores. Depende de la posición del propio trabajador en la empresa-red, porque: a mayor lejanía del epicentro, las condiciones de trabajo propenden a degradarse.

Se constata una pérdida de sustancia de todas las comunidades articuladas en torno a los valores, las identidades y referencias, a cierta distancia de la racionalidad y del orden dominantes, lejos de toda comunidad.

n. Las relaciones interempresariales se sustentan en "vínculos de cooperación, de coordinación o de dependencia", caracterizándose a la empresa como "módulo". Aparecen los contratos de colaboración, complementación o de integración empresarial. Se recurre a viejas figuras contractuales (locación de servicios, depósito, de transporte, o comisión o agencia) o se crean nuevos contratos como los de franquicia, de *factoring*, *merchandising*, *de facilities management*, de logística o mantenimiento o suministro de informática. Su combinación da lugar a la empresa hueca o sin trabajadores, esto es, empresas especializadas en la intermediación entre la financiación, la producción y la comercialización.
ñ. El Derecho del Trabajo, que entró a las fábricas para democratizarlas, encuentra que ellas se han vaciado de improviso y de prisa. Se vacían de trabajadores, se disgregan geográficamente y desmembran organizativamente.

La superación del taylorismofordismo ha obligado a la modificación del repertorio de las categorías contractuales y profesionales rígidas para adecuarlas a las aplicaciones tecnológicas. Cambian con rapidez y son sustituidas por contenidos elásticos (flexibles) que importen una razonable 'polivalencia' (multiplicidad) de tareas o funciones que posibiliten la mejor y más razonable utilización de la capacidad técnica de cada trabajador dentro de la empresa.

El "modo de operar" de los trabajadores se ha modificado. De una uniformidad de tareas se pasa a una diferenciación cualitativa. Las tareas de cada trabajador se hacen más variadas y se enriquecen, aumentando la responsabilidad. La polivalencia crea nuevas oportunidades y obligaciones para el trabajador, pero también compromisos para el empleador en cuando a la concesión de periodos de adaptación y de posibilidades de formación y adiestramiento.

Entra en crisis la clásica relación de trabajo estable y de larga duración, exclusiva y a jornada completa. Aparecen los "'contratos atípicos" que tienden a difuminar el prototipo de trabajador utilizado como referente normativo, como patrón o estándar social para la reglamentación de la relación laboral imperativa. Esos vínculos jurídicos pueden ser de naturaleza civil o comercial. Se asiste a una creciente deslaboralización de las relaciones.

[3] [N. del Editor] *".... A los fines de esta ley, se entiende como "empresa" la organización instrumental de medios personales, materiales e inmateriales, ordenados bajo una dirección para el logro de fines económicos o benéficos. A los mismos fines, se llama "empresario" a quien dirige la empresa por sí, o por medio de otras personas, y con el cual se relacionan jerárquicamente los trabajadores, cualquiera sea la participación que las leyes asignen a éstos en la gestión y dirección de la "empresa".*

5. Conclusiones

a. Primero, todo cambio genera incertidumbre y esta temor. Mucho más respecto de los cambios que ha vivido el mundo y nuestro país desde 1973-75 en adelante, quizás los más profundos sucedidos en los últimos tres mil años. Máxime cuando se divide al único mundo que Dios ha creado en el Norte desarrollado y el Sur subdesarrollado. Además las condiciones de trabajo reservan el empleo "digno" sólo para una tercera parte los trabajadores normalmente dependientes, otro tercio se halla en empleos precarios y el tercio restante son los excluidos del proceso productivo. Reconozcamos que no es posible volver atrás desde el punto de vista tecnológico, ni a 1891, ni a 1945, ni a 1973, ni a 1991, ni a 2002. No coincidimos en el fin del trabajo sino en la transformación de los modos de producción y de trabajar.

b. La actividad económica es la que genera la riqueza. El Derecho, y en especial el del Trabajo, puede contribuir a distribuirla. La Economía como actividad creadora del hombre no está regida por leyes naturales inexorables. Es también una ciencia social y un arte que debe adecuarse a los valores propios de los sujetos que en ella interactúan.

c. Hay principios y normas que se hallan en la naturaleza humana, que obligan a todos, ahora parte del moderno Derecho Internacional de los Derechos Humanos y recogidos desde hace varias décadas por el Derecho positivo nacional y el internacional, sobre los que la Doctrina Social de la Iglesia se ha expedido desde sus inicios ya centenarios. Algunos de ellos son: el hombre es superior a la materia; el trabajo es superior al capital; el trabajo no puede ser considerado una mercancía; el trabajo en sentido subjetivo (el hombre que trabaja) es superior al trabajo en sentido objetivo (la técnica); la economía y el mercado deben estar el servicio del hombre, de todos los hombres; el trabajo es digno porque el que trabaja es el hombre.

d. Así como se dio respuesta económica y jurídica a los problemas de la Revolución Industrial de los siglos XVIII y XIX, frente a la problemática finisecual del siglo XX y comienzos del siglo XXI hay que buscar nuevas respuestas a nuevos problemas basados en principios, algunos inconmovibles y otros que son contingentes.

Pongamos una fuerte dosis de esperanza. Los creyentes la fundamos en el poder de Dios y la fidelidad a sus promesas primeramente. Pero además en general confiamos en la inteligencia y voluntad de los hombres y mujeres de buena voluntad (como ha sucedido repetidas veces en la larga experiencia histórica humana) para crear condiciones que superen los pares actuales de incluidos- excluidos, rápidos -lentos, para la construcción de un mundo más humano y más justo que sea para todos. ■

Referencias

Castillejo de Arias, O., "El cambio tecnológico y Derecho del Trabajo en América Latina", en 1er Congreso Regional Americano de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, *AADTSS, Buenos Aires, 27 al 30 de abril de 1997.*
Drucker, P., La sociedad poscapitalista, *Sudamericana, Buenos Aires, 1993.*
Landes, D., La riqueza y la pobreza de las naciones, *Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1999.*
Ledesma, J., Pensando la nueva economía, *Educa, Buenos Aires, 2000.*
Livellara, C. A., Las relaciones laborales en el inicio del siglo XXI, *TySS, 2002-292.*
Neffa, J., Los paradigmas productivos taylorista y fordista y su crisis. Una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación, *Lumen- Asociación Trabajo y Sociedad-PIETTE de CONICET, Buenos Aires, 1998.*
Reich, R., El trabajo de las naciones, *Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1993.*
Rifkin, J., La era del acceso. La revolución de la nueva economía, *Paidós, Buenos Aires, 2000.*
Rivero Lamas, J., "La descentralización productiva y las nuevas formas organizativas del trabajo", en X Congreso Nacional de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, *Zaragoza, 28 y 29 de marzo de 1999, "Descentralización productiva y nuevas formas organizativas del trabajo", Asociación Española de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Informes y Estudios, Serie Relaciones Laborales, Nº 28, Madrid, 1999.*
Tangelson, O., "Revolución tecnológica, integración y empleo", en Revista de Trabajo, *N°3, agosto de 1994, p. 109.*
Thurow, L., El futuro del capitalismo, *Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1996.*
Toffler, A., La tercera ola, *15ª ed., Plaza y Janes Editores, Barcelona, 1998.*
Valdés Dal-re, F., "La descentralización productiva y la formación de un nuevo paradigma productivo", en Relaciones Laborales, *Año XVII, N° 18, 2001, p. 1.*
Vázquez Vialard, A., El desarrollo tecnológico y el hombre, *TySS, 1988-97.*
- "El impacto del cambio socioeconómico- cultural sobre el derecho del trabajo", en Revista de Derecho Laboral, *2002-2, Rubinzal Culzoni, Santa Fe, 2002, p. 9.*
- "Ayer, hoy y mañana del derecho del trabajo", en Relaciones Laborales y Seguridad Social, *Año I, N° 1, marzo de 1995, p. 49.*

El desempleo: ¿factor desencadenante del delito?

*Hada Graziela Juárez Jerez**

Este artículo sintetiza las principales conclusiones que se derivan de investigaciones realizadas por la autora en torno al fenómeno del delito contra la propiedad. En esos estudios se ha concluido que típicamente el fenómeno tiene un carácter regional, a partir de las disparidades observadas en su comportamiento en el nivel de las jurisdicciones provinciales y con relación a diversas variables económicas, una de las cuales es el desempleo. Se observó que en las provincias en las que más crece el delito, no necesariamente se registra el mayor crecimiento del desempleo y viceversa. Algunos estudios destacan que en el mismo período en el que crece el desempleo, crecen también exponencialmente las tasas de delito contra la propiedad; si bien consideran a esta variable como causa del delito, otros no lo comparten. En tanto, la correlación entre ambas variables es una controversia aún no definida claramente a través de las investigaciones.

1. Introducción

Como es de público conocimiento, uno de los grandes problemas sociales que enfrenta la Argentina en las últimas décadas es el crecimiento sostenido del delito y la violencia en general. Esta situación se enmarca en el contexto latinoamericano, en la que el crecimiento de la inseguridad derivó a partir de las crisis económico sociales que incrementaron la pobreza generando exclusión, llevando a niveles extremadamente altos la violencia y la actividad delictiva. En este contexto, la investigación de Fajnzylber et.al. (1998) mostró que durante la década de los 90 la tasa de homicidios aumentó mas del 300% en varios países latinoamericanos, incluido Argentina, llegando a superar el doble del promedio mundial (Schargrodsky, 2004). Debido a esta situación, se hace imprescindible realizar estudios que posibiliten una mejor comprensión de este fenómeno y proporcionen ideas para enfrentarlo.

Diversos autores han considerado el fenómeno del delito en Argentina, el cual, viene creciendo continuamente desde los inicios del noventa y a pesar de la mala calidad de la información y de la diversidad de métodos encarados para su análisis, coinciden en algunas características básicas. Contrastadas éstas con estudios de distintos países, todos aceptan la complejidad del fenómeno y que no admite como única explicación la teoría económica de la disuasión sobre la base de una relación costo beneficio para el delincuente. Esta teoría sostiene que incrementando la probabilidad de arresto, de sentencia y de condena, se elevarían los costos al delincuente y por ende, sería posible disminuir los niveles delictivos.

En un trabajo anteriormente desarrollado (Juárez de Perona, Navarrete J.L., 2005) se llegó a la conclusión que el delito es básicamente regional, que la movilidad jurisdiccional es escasa y que la tasa de delitos cada 10000 habitantes tiene dos componentes, una fija estructural y otra temporal. En la misma investigación se asevera que los delincuentes en amplio porcentaje tienen educación primaria incompleta, que la delincuencia juvenil crece y que los porcentajes de reincidencia son significativos. Además, pareciera que en la medida que el país va creciendo, los vaivenes político-económico fueron generando una segmentación social que podría favorecer el delito a la par de perjudicar los niveles de

** Profesora titular de Microeconomía e investigadora del Instituto de Economía y Finanzas (Facultad de Ciencias Económicas -Universidad Nacional de Córdoba) email: gperona@eco.unc.edu.ar*

ahorro-inversión y por ende el crecimiento.

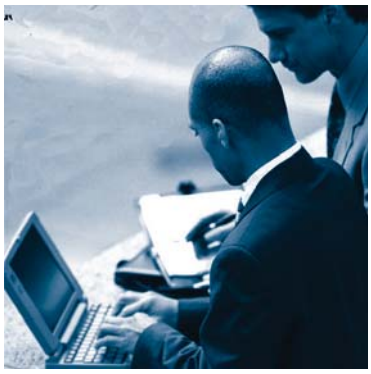
Dicho estudio abarcó el período 1991-2004 con cifras publicadas por el Registro Nacional de Reincidencia y Estadística Criminal y por la Dirección Nacional de Política Criminal, con los que se hizo un agrupamiento de las jurisdicciones provinciales y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) por niveles de delitos contra la propiedad cada 10000 habitantes; a fin de poder contrastar al interior de cada grupo, el comportamiento con relación a diversas variables que se seleccionaron entre las más relevantes a los trabajos empíricos realizados en esta temática. Pudo ratificarse que el delito es un fenómeno complejo en el que se combinan múltiples factores: institucionales, económicos, sociales y otros, los cuales, aparecen con distinta significación relativa en cada jurisdicción considerada.

Se encontraron fuertes disparidades regionales siendo posible afirmar que hay provincias que tienen un problema del delito muy superior a otras, razón por la cual, medidas comunes que se adopten tratando de paliarlo, no tendrían el mismo efecto en todas ellas.
Por otra parte, un aspecto que se consideró importante observar es el grado de permanencia de una jurisdicción en un nivel determinado del delito, esto es, su grado de movilidad en el tiempo. Este análisis llevó a pensar que el nivel de delitos observado en un año determinado en una jurisdicción, no responde sólo a lo temporal sino que tiene además un componente estructural de permanencia.

Ambos probablemente, están influenciados por las características particulares que asumen el conjunto de variables que determinan el delito en cada provincia. Mientras que el primero se mantiene y se confirma en la escasa movilidad de las provincias entre los niveles del delito y en las diferencias que acusan sus tasas de delincuencia; la componente temporal sí determina cambios en dichas tasas. No obstante, aún cuando el factor de cambio sea el mismo no actúa en igual sentido ni con la misma intensidad en todas las jurisdicciones.

Otro punto interesante fue el de los aspectos económicos y sociales que muchas veces se asocian como causas que determinan los niveles del delito. Se esperaría que las provincias con mejor *performance* económica y social presentaran las menores tasas de delincuencia, pero esta relación no parece ser taxativa a partir de los datos considerados. Se concluyó así, que no necesariamente las provincias más pobres y más carenciadas socialmente son las que tienen mayores tasas delictivas.

Finalmente, también se llegó a la conclusión que en la explicación del crecimiento en el tiempo de la tasa de delitos contra la propiedad, lo que es cierto para el agregado de jurisdicciones no se cumple al nivel de cada una de las partes que lo integran. El componente fijo que hace a condiciones de permanencia y estructurales de cada jurisdicción, es lo suficientemente fuerte como para incluso



afectar las condiciones macro del entorno económico-social.

2. ¿Cuál es el rol que le cabe al desempleo en todo esto?

Como punto de partida, es interesante considerar la ***Fig. 1*** respecto de la ***Fig.2***. En la primera de ellas se tiene las tasas de crecimiento del delito para todas las jurisdicciones provinciales y la CABA y en la segunda las tasas de crecimiento del desempleo para igual período. Se ha realizado en cada gráfico, un agrupamiento de las jurisdicciones en tres conjuntos, de acuerdo al nivel de la tasa de crecimiento respecto de la media del país.
Se distinguen así el conjunto de jurisdicciones con valores superiores, similares e inferiores a dicha media.
Observando ambas figuras, se deriva que en las provincias en las que más crece el delito, no necesariamente se registra el mayor crecimiento del desempleo y viceversa. Se destaca, que si bien en el mismo período que crece el desempleo crecen también exponencialmente las tasas de delito contra la propiedad, algunos estudios consideran el desempleo como causa del delito (Navarro,1997), en tanto que otros nó, constituyendo la correlación entre ambas variables una controversia aún no definida a través de las investigaciones.

Un aspecto que sí ha sido interpretado, es el de la inestabilidad y el de la precariedad laboral (Altimir y Becaría,1999), los cuales, devienen en la falta de regularidad en los ingresos unido a carencias de cobertura social u otros beneficios conformando un aspecto que confluye hacia la exclusión social, la cual, sí es generadora de delito.

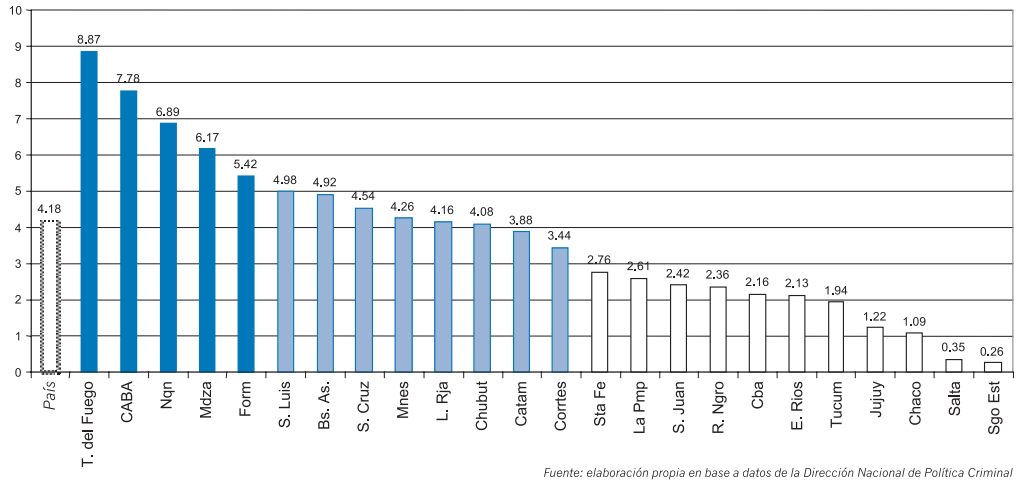
Considerados los mapas del desempleo en el período analizado (***Fig. 3a*** y ***Fig. 3b***), se observa en relación a la tasa media de desempleo, una gran concentración de las provincias por debajo de la media nacional por lo que se las separó en dos sub-grupos: inferior alta y baja. Se visualiza además, la misma concentración en el índice de crecimiento relativo del desempleo en el nivel similar al promedio del país. Los niveles de dispersión son bajos y sólo dos provincias se sitúan en el nivel superior del desempleo.

En la ***Fig. 4*** se visualiza la tasa de crecimiento del desempleo en relación a las jurisdicciones

Figura 1

Tasa de crecimiento de Delito

período 1990 - 2004

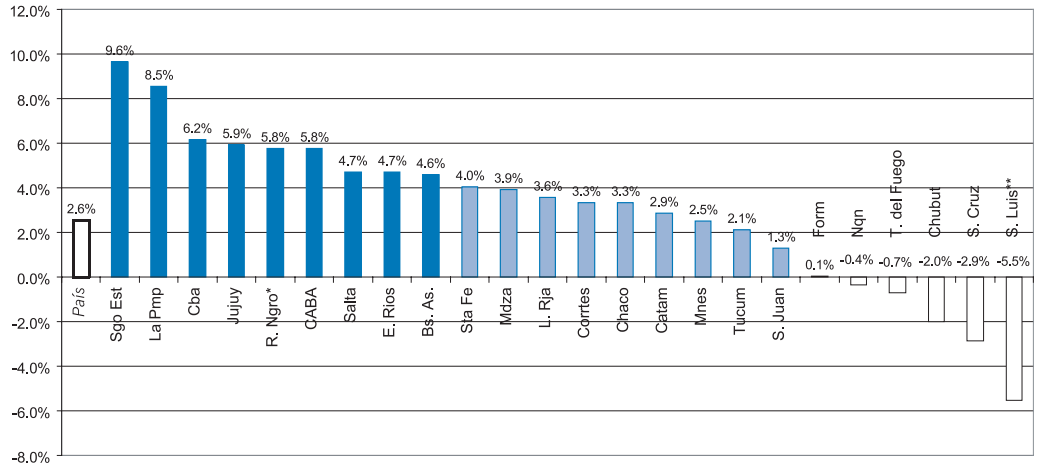


Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Política Criminal

Figura 2

Tasa de Crecimiento anual del desempleo

Período 1990 - 2004



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

**La tasa de crecimiento de Río Negro se calculó para el período 1990 - 2003, por no contarse con datos correspondientes año 2004*
*** Si se excluye el año 2004 San Luis tendría una tasa de crecimiento del desempleo del 9,8%*

Figura 3

Fig. 3a. Tasa de desempleo relativo

1990 - 2004

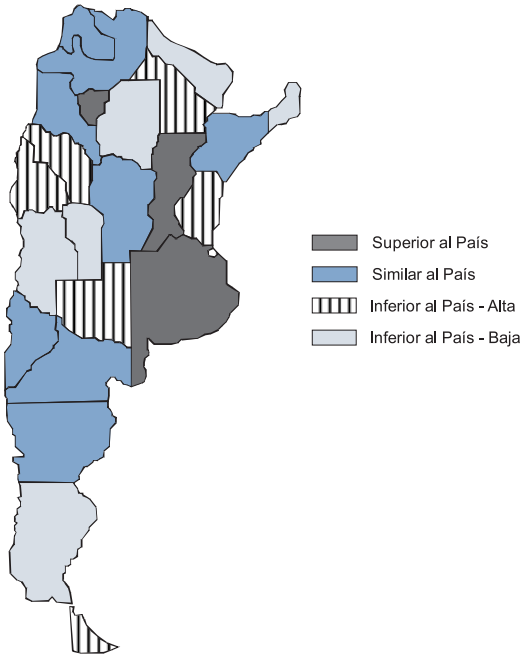
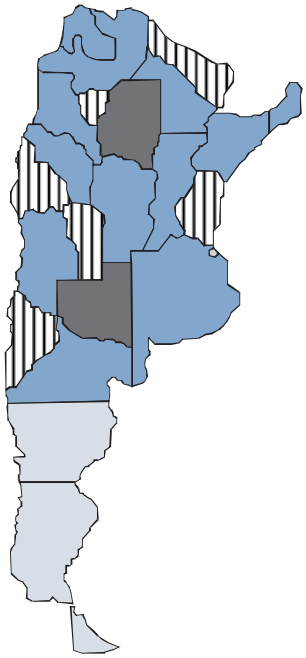


Fig. 3b. Crecimiento relativo del desempleo

1990 - 2004



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC

provinciales y la CABA, las cuales, están agrupadas en tres conjuntos por niveles de crecimiento del delito en relación a la media del país (mayor, menor o muy próximas a la media). La línea de contorno diagramada, envuelve el grupo de provincias con bajo nivel de dispersión con relación a la media, estando a la izquierda el grupo de bajo crecimiento y a la derecha el de jurisdicciones con altos niveles de crecimiento del delito.

Puede observarse que al grupo de provincias con bajos niveles de crecimiento del delito, le puede corresponder tanto un bajo como un alto crecimiento del desempleo. No se dan jurisdicciones con altos niveles en ambos índices ya que la CABA estaría muy próxima al valor medio de crecimiento del desempleo. Ocho jurisdicciones se concentran en los valores medios del delito, todas con tasas de crecimiento del desempleo bajas destacándose las cuatro provincias con más altos niveles de crecimiento del delito (Formosa, Mendoza, Neuquén y Tierra del Fuego) a las que corresponde valores del desempleo por debajo de la media del país. Pareciera insinuarse que el mayor crecimiento de la tasa de desempleo no se corresponde con mayores niveles de crecimiento del delito. Las contrastaciones empíricas -a partir de modelos econométricos seleccionados- corroboraron esto.

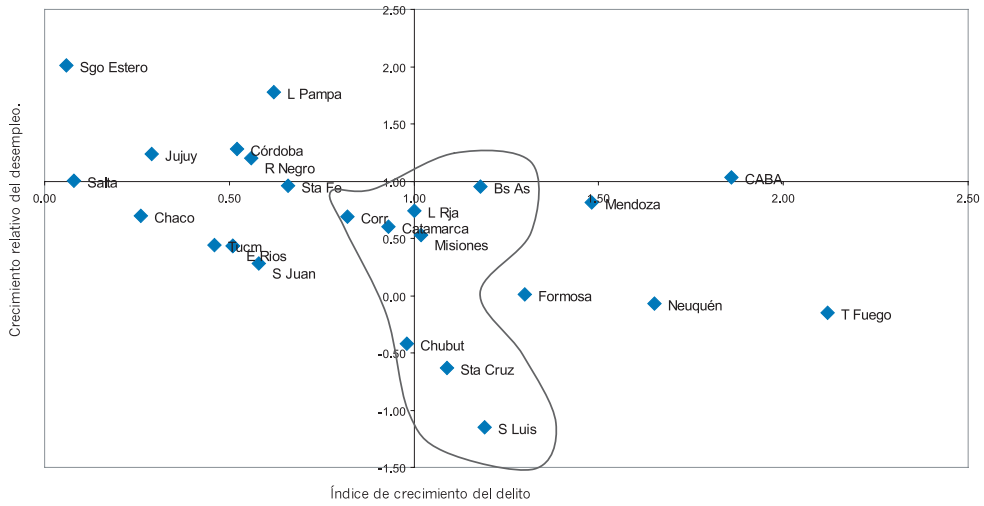
Analizada la componente estructural de la tasa de crecimiento del delito teniendo en cuenta las variables desempleo, pobreza, inequidad en la distribución del ingreso y la exclusión social, se concluyó que ni el desempleo ni la pobreza son causas directas del delito pero sí coadyuvan a generar exclusión social la cual se determinó como clave al momento de buscar las causas del delito. La exclusión social es un factor multidimensional al que confluyen múltiples factores desencadenantes de la misma y entre los económicos se destaca el desempleo (estructural y coyuntural), el subempleo, la temporalidad laboral, la precariedad laboral y la carencia de seguridad social.

Elaborados los índices de exclusión por jurisdicción incorporando el desempleo en su estimación, pudo determinarse que no necesariamente tuvo la misma repercusión en todas ellas. Si bien se encontró una fuerte asociación

Figura 4

Índice de crecimiento del delito vs. crecimiento relativo del desempleo

1990 - 2004



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC y de la DNPC

positiva entre cambios en la tasa de exclusión y la probabilidad de que el delito crezca, se observó que en jurisdicciones con un mismo nivel de exclusión, la tasa de crecimiento del delito no era homogénea y tampoco se asociaba necesariamente a similares niveles de crecimiento del desempleo.

Sin duda disminuir la tasa de desempleo, disminuye la exclusión y esto es clave para atemperar en el tiempo los niveles de crecimiento del delito. Por ello las medidas de política que persigan tales objetivos si bien son de largo plazo, resultan imprescindibles para que todas aquellas otras medidas como la búsqueda de la eficiencia policial, judicial y carcelaria, a la par de efectivas sean duraderas. ■

Referencias

Fajnzylber P., Lederman D. y Loayza N. "Crime and victimization: An economic perspective", *Economía 1(1), pp.219-302. 2000.*
Juárez Jerez,H., Jacobo,A. y Perona, E. "La Compleja Relación Delito/Economía - Propuesta para la construcción de un marco teórico general adaptado a la realidad argentina" *Secyt UNC. 2006.*
Juárez Jerez, H., Navarrete, J. "Delitos Contra la Propiedad: Un análisis de disparidad regional-" *XL Reunión anual de la AAEP- Univ. Nac. de La Plata. 2005.*
Navarro L. y Chambouleyrón A. (1997) "The Determinant of Crime in the Argentine Provinces: a panel data study", *LACEA1997 Meeting.*
Schargrodsky E. "Dos factores que reducen el crecimiento del delito y la ausencia de instrumentos de ahorro de los pobres", *Coloquio Latinoamericano, Centro de Estudios de la Globalización (CEGY), Yale University, Noviembre 19-20. 2004 (http://www.yesg.yale.edu/documents/latinPapars/Schargrodsky.pdf)*

Comportamiento de los mercados laborales regionales

*J. A. Figueras - Gustavo Piccioni**

La integración representa una amenaza para algunos mercados de trabajo. La Argentina no ha sido la excepción y durante los últimos lustros se han presentado cambios sustanciales en el mercado laboral nacional. En ese sentido, el objetivo de este trabajo es dilucidar si han convergido o divergido en su comportamiento los distintos mercados regionales, ya que resulta relevante por constituir un problema social local.[1]

1. La preocupación humanista

Las dificultades de la Aldea Global (como la llamara McLuhan) nos convoca a reflexiones humanistas. Es esclarecedor recordar que durante el proceso anterior de acelerada mundialización, a fines del XIX, también se dieron brotes de preocupación humanista. Hacia 1880, en EEUU se daba un proceso similar, sólo que sus jóvenes eran quienes emigraban hacia Europa y de allí volvían presos de una fuerte preocupación social y un espíritu de rebelión contra la optimista ortodoxia neoclásica y la visión iluminista-modernista que la había impulsado. En ese marco de descontento en el pensamiento, en 1885, Richard Ely (1854-1943), orientado por un afán de renovación y en defensa de un humanismo ético social cristiano en el pensamiento y la vida, fundó (junto a otros, como Edwin Seligman), como una institución "radicalizada" por la cuestión social (aunque no marxista), ¡la American Economic Association!, institución que es hoy paradójicamente el baluarte de lo opuesto a lo que Ely y sus fundadores defendieron, y un determinante de la transculturación mencionada.
Hoy, ciento veinte años después, aquellos hechos de desigualdad y los problemas sociales que llamaron a Ely, lamentablemente todavía nos convocan, dada su persistencia y profundización, en especial desde la aceleración del fenómeno de mundialización de los mercados o globalización.

2. El fenómeno regional

Durante los últimos lustros se han presentado cambios sustanciales en el mercado laboral nacional. Bien es cierto que el grueso de los estudios profesionales sobre el problema laboral se limita al espacio geográfico del GBA, ya que, en primer lugar, representa la mayor proporción de la oferta laboral (un 60 % del total nacional); y, en segundo lugar, resulta ser un indicador adelantado de lo que acontecerá muy posiblemente luego en las provincias; pero lo que realmente suceda en los mercados particulares provinciales resulta relevante por constituir un problema social local (de gran magnitud para ese espacio geográfico, aunque sea de poco peso en el concierto nacional).

La Argentina de los noventa tuvo dos integraciones (de distinta profundidad): (a) al mundo; (b) en el Mercosur. Esto perturbó mercados con diferentes estructuras productivas, lo cual hace presuponer una diferenciación en el comportamiento de los mercados laborales (es decir, presencia de "shocks asimétricos"). De allí que, en esta circunstancia académica, en orden a conocer lo realmente acontecido, nos preocupe la evolución comparada de las tasas de desempleo, de empleo y de nivel de actividad. La pregunta a responder es si se produce, con el paso del tiempo y la sucesión de "shocks" externos, una equiparación en las tasas medidas o, por el contrario, sus valores han divergido (como podría esperarse teóricamente) con el transcurso de los noventa.

3. La técnica de medición del MM y el IDDR

Para abordar la labor empírica hemos trabajado por dos senderos distintos:

- Utilizando la "técnica" del "missmatch" (MM), presentada por Layard, Nickel & Jackman, en el Capítulo VI.

** Alberto Figueras, Profesor Titular de la Universidad Blas Pascal y Profesor Titular e Investigador del Instituto de Economía y Finanzas de la Universidad Nacional de Córdoba. email: afigueras@ubp.edu.ar Gustavo Piccioni, Docente e Investigador Asistente. También participan del Grupo de Investigación José Luis Arrufat, Marcelo Capello y Daniela Cristina.*

[1] *Este trabajo reconoce como antecedente inmediato el presentado en el reciente V Encuentro Internacional de Economía.*

- Haciendo uso del Indice de Desigualdad Regional (IDDR). Díaz C. & Figueras, 1999,Capítulo IV, Apéndice 1)[2]. Este índice, como se lee en la nota, es un cálculo de "desviación media".

El indicador de desajuste o desequilibrio estructural ("*missmatch*", MM) es desarrollado y presentado (a partir de una idea de Lipsey de 1960) por Layard & Alter como determinante de la tasa de desempleo "agregada". La idea es explicar ésta por desajuste entre sectores (o áreas geográficas, en su caso)[3]. De modo tal, que el nivel de desempleo es explicado por le desbalance existente (o varianza del desempleo relativo)[4]. Una aplicación anterior de este instrumental fue realizada para Argentina en Ponce (1998). Digamos antes de continuar que la primera técnica (la de Layard et Alter) se utiliza exclusivamente para el caso de la tasa de desempleo por no ser pasible de extenderse su uso al análisis de la tasa de actividad y la tasa de empleo. A su vez la tarea se afronta:

1. Por el método "ponderado": en donde cada aglomerado es considerado de acuerdo a su peso en el concierto nacional (tal como INDEC lo hace al definir la tasa nacional)
2. Por el método del "promedio simple": por el cual cada provincia es sopesada idénticamente (esto es: 4.38% o sea 1/23). De tal modo, el problema en estudio acentúa así lo regional, pues allí la ciudad de Formosa (con el 1% del total nacional) pesa idénticamente que el Conurbano (con el 43%)

Además, la labor empírica se efectúa en tres ámbitos espaciales:

a. Para el total de aglomerados (los considerados en la EPH)
b. Para el conjunto de los aglomerados que componen nuestra particular regionalización en dos grandes espacios económicos (Cfr. Figueras y Ponce, 1998):
b.1 El Frente Industrial del Litoral (FIL) que abarca Capital Federal, y los partidos del Gran Buenos Aires, además de La Plata, Rosario y Santa Fé.
b.2 Las Economías Regionales del Interior (ERI), que incluyen todos los restantes aglomerados.

De tal manera que la investigación trata de dilucidar dentro de cada uno de los espacios geográficos (totalidad del país, FIL y ERI), bajo dos ponderaciones (peso relativo y promedio simple); y además con dos técnicas (*missmatch* e Indice de Desigualdad Regional) dado la evolución comparativa de los mercados laborales. En otras palabras, si han convergido o divergido en su comportamiento.

4. Resultados empíricos[5]

Adelantándonos, digamos que se observa una creciente diferenciación de los mercados entre localidades de la EPH[6].

- Por el lado de la oferta de trabajo (esto es, tasa de actividad o "tasa de oferta"), hay un claro aumento en la diversidad de comportamiento, en especial, dentro del FIL, muy posiblemente por las diferencias de comportamiento de Rosario y Santa Fe versus Capital Federal. En cambio, puede decirse que en las ERI no se produce diferenciación, y el IDDRA (para el promedio simple) se mantiene en valores similares (Gráfico 1.a).

En el IDDRA Total, se detecta también un destacado crecimiento (próximo al 30%). Puede proponerse como hipótesis, que esta diferenciación en el comportamiento se debe a causales sociológicas, tales como la incorporación de la mano de obra femenina al mercado y el retiro más tardío de los mayores. Tales conductas son un hecho propio de las sociedades más complejas (caso Europa), y resultan asimiladas primero por las grandes urbes cosmopolitas (caso Bs.As.); y recién posteriormente, por "efecto demostración", se propaga a las ciudades más pequeñas y de mayor tradición. Esta hipótesis puede también explicar el descenso del IDDRA simple desde 1999 (al darse ese contagio social); y la mayor diferenciación en las ERI [para el índice ponderado, (Gráfico 1.b)], ya que dentro de ese conjunto conviven ciudades más complejas y con mayor peso en el ponderado (caso Córdoba) que definen la pauta de comparación (presente en la fórmula del IDDR).

- Por el lado de la demanda (es decir, de la tasa de empleo), por regir la "mayor restricción" existente en el mercado, no se puede afirmar un aumento en la diversidad. A nivel de todos los aglomerados los valores permanecen, durante los ´90, próximos a 3.40, aunque se registra un descenso desde el año 2000 (de 3.75 a 2.86 en 2003). La crisis afecta a todas las regiones en comportamiento productivo, y en esto se "equiparan". Intrarregionalmente, en cambio, la performance es distinta. Mientras en los Aglomera-

[2] *El IDDR Ponderado es la sumatoria de las diferencias con respecto a la media (en valores absolutos), ponderado por el tamaño relativo de su PEA: IDDR =* $\sum_i \alpha_i^i / U - u/_i^i$. *Donde U es la media y* α *es el ponderación relativa en el concierto nacional. En el caso del IDDR Simple dicha ponderación desaparece, y además la tasa nacional de comparación surge de una media simple (y no la habitual tasa nacional ponderada).*
[3] *En el Capítulo 6 de la obra se llega a la expresión:Log. U = constante + ½ * Varianza del desempleo relativo (Ui / Un)*
[4] *A esta expresión se llega a partir de una serie de supuestos: función Cobb-Douglas, una dada curvatura en la función de precios y en la de salarios, y que los salarios dependen del desempleo en cada sector (o área). Estos particulares supuestos surgen de definir una "frontera de desempleo" y relacionar el desbalance estructural y la NAIRU.*

Gráfico 1.a

IDDR simple: Tasa de actividad

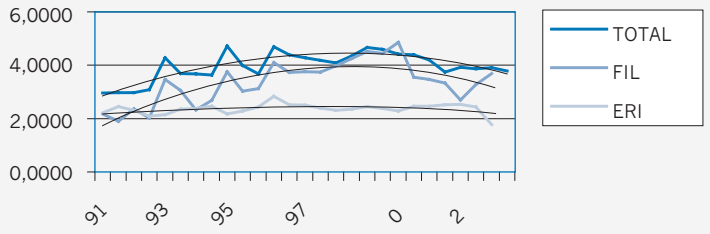


Gráfico 1.b

IDDR ponderado: Tasa de actividad

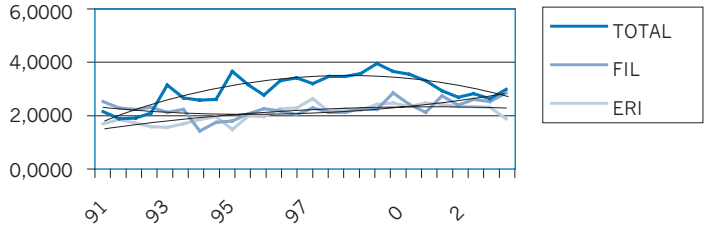


Gráfico 2.a

IDDR simple: Tasa de empleo

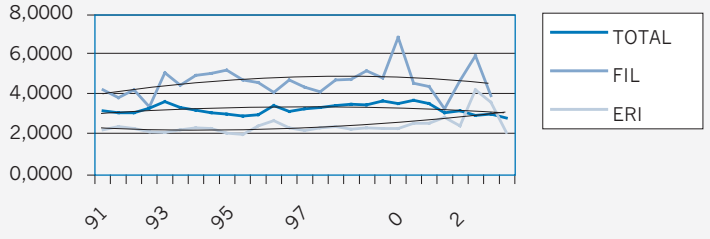
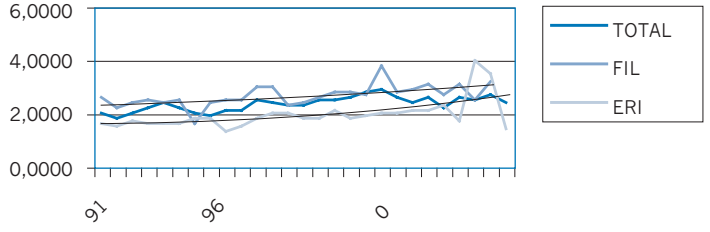


Gráfico 2.b

IDDR ponderado: Tasa de empleo



dos de ERI, el IDDRe Simple gira en torno a 2.30 (si bien oscila bruscamente desde el año 2000, lo que puede atribuirse a la búsqueda de ajuste de los mercados), en el FIL el valor ha sufrido bruscas variaciones (aunque en línea ascendente) durante todos los años ´90, e incluso en el siglo entrante (Gráfico 2.a). Entonces, en las ERI, los valores son bajos, próximos a dos. En el FIL, los indicadores son altos (llegando a la mayor diferenciación, con 6.9, en octubre 1999) reflejando la desigualdad dentro del conjunto, en especial con Capital Federal. En el IDDRe Total, los valores se encuentran en niveles intermedios entre 3 y 3.50, lo que implica que las diferencias (globalmente consideradas) se mantienen.

Si trabajamos con la pauta ponderada (IDDRe Ponderado), que entendemos la menos apropiada para el estudio regional, se percibe claramente el crecimiento (en especial, en ERI) (Gráfico 2.b)

En cuanto al exceso de oferta (reflejado en la tasa de desempleo), el estudio de los indicadores apunta:

a. Picos en las crisis (1995 y 2001-2002), tanto en el IDDR Simple como en el Ponderado.
b. En el IDDR Simple Total, se da un crecimiento en los ´90, para fluctuar luego en valores entre 3 y 4. Para el FIL, fluctúa alrededor de 2;y para ERI se percibe crecimiento desde fines de los ´90 (Gráfico 3.a).
c. En el IDDR Ponderado, se perciben los picos de las crisis (fuerte diferenciación por la distinta capacidad de ajuste) y los descenso posteriores, pero siempre hacia un "piso" cada vez más alto (Gráfico 3.b).
d. Comparando la evolución entre los IDDR Total Simple y Ponderado, al ser éste último mayor en valores absolutos que el primero, pone sugiere que las mayores diferencias en la evolución de las tasas de desempleo, habrían estado localizadas principalmente entre los aglomerados de mayor tamaño.

Si cambiamos de indicador, y utilizamos el MM de Layard & Alter, se percibe para el MM Total una definida tendencia de descenso, en especial hasta 1997 (desde 0.0981 a 0.040) para fluctuar desde entonces en valores "relativamente" próximos. Lo mismo puede decirse de la agrupación FIL (con una caída más acentuada que el MM Total) y de la agrupación ERI. Otro aspecto relevante, es que existiría una menor heterogeneidad en la región FIL, comparado con la ERI[7].
Por otro lado, no parece haber una influencia marcada por las crisis. Al menos, en cuanto a aumento en la diferenciación, pues si algo se observa es más bien una equiparación (caída) y no un crecimiento (diferenciación) (Gráficos 4).

5. Conclusiones

En este trabajo no se pretende contrastar ningún modelo sino efectuar una descripción exploratoria de la realidad.
En base a instrumental estadístico, buscando la respuesta a la pregunta: ¿Ha llevado la apertura e integración (junto al aumento de la tasa de desempleo) durante los noventa a una aproximación o equiparación en el comportamiento de los mercados laborales? Del estudio empírico que hemos efectuado, dados los valores de los indicadores, no podemos inferir una respuesta definitiva.

A la pregunta planteada, en cuanto a nivel de desempleo (o desajuste de mercado), los indicadores han respondido de manera contradictoria (sin que, por ahora, hayamos definido claramente la causa de tal oposición). Mientras el MM apunta a la "equiparación", el IDDR señala divergencia, tal y como en principio la teoría predeciría, en razón de las diferentes estructuras de base. Podemos adelantar dos explicaciones sin profundizar en ellas: (a) La lógica de este último resultado se encuentra en los diferenciales en el crecimiento de las tasas de desempleo, entre los diferentes aglomerados, mientras que la explicación de la aproximación por MM demandaría análisis que escapan los objetivos de este informe (pero una explicación que podemos arriesgar es la *ausencia de cumplimiento de los supuestos de Layard et Alter*, ya mencionados). Cabe destacar que en todos los casos, con ambos indicadores (con excepción del IDDR Ponderado), muestra un grado de heterogeneidad mayor la región ERI, poniendo en evidencia, las disparidades regionales que se presentan marcadamente inclusive dentro del mismo interior del país (y no sólo de éste versus el Litoral o FIL). Al cierre de este trabajo, estamos avanzando en una línea explicativa (b) Mientras el IDDR constituye un índice absoluto, el MM resulta un índice relativo.

---

[4] *A esta expresión se llega a partir de una serie de supuestos: función Cobb-Douglas, una dada curvatura en la función de precios y en la de salarios, y que los salarios dependen del desempleo en cada sector (o área). Estas particulares supuestos surgen de definir una "frontera de desempleo" y relacionar el desbalance estructural y la NAIRU.*
[5] *Los resultados se presentan en Gráficos. En estos últimos se dibuja tanto la línea original como una polinómica, a fin de percibir más directamente la tendencia. Cabe destacar, que por razones de espacio, los datos que dieron origen a los mismos, están disponibles a requerimiento del lector.*
[6] *Cuando utilicemos el IDDR distinguiremos tres casos: IDDRA(Indice de Desigualdad Regional de Actividad); IDDRe (Indice de Desigualdad Regional de empleo), reservando el símbolo IDDR para el caso del desempleo.*
[7] *El resultado es lógico en función de que, sin detenernos en demostraciones formales, la Región FIL agrupa aglomerados más homogéneos.*

Gráfico 3.a

IDDR simple: Tasa de desempleo

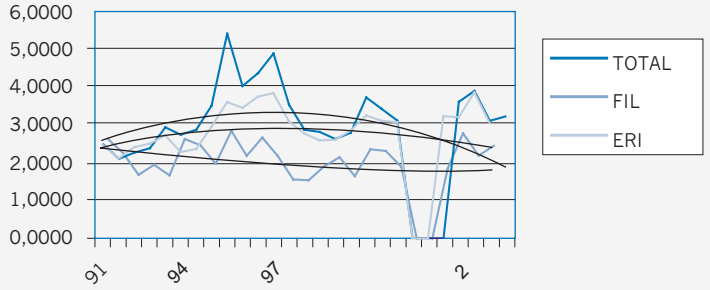


Gráfico 3.b

IDDR ponderado: Tasa de desempleo

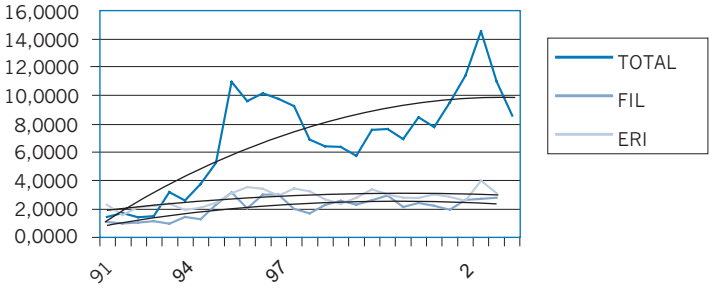


Gráfico 4.a

MM simple: Tasa de desempleo

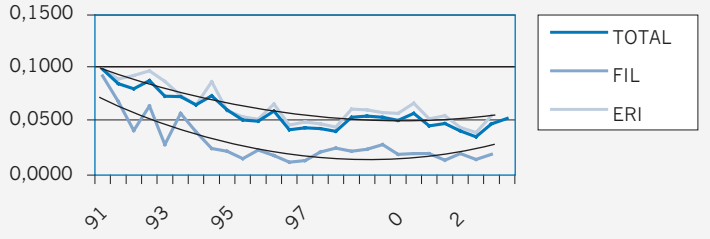
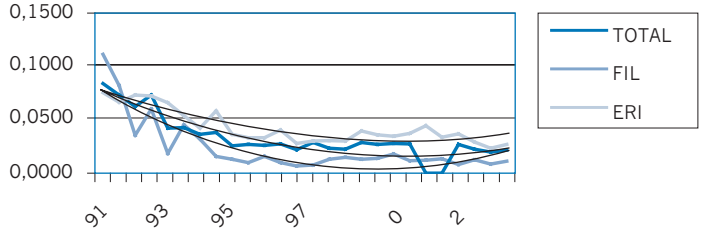


Gráfico 4.b

MM ponderado: Tasa de desempleo



Por tanto, en el segundo caso, los valores de las diferencias (planteadas como cociente) no se ven "influidas" por el aumento de la pauta comparativa (esto es, el desempleo "nacional"). En cambio, en el primer caso, el patrón de medida (el desempleo nacional) va creciendo, y aún cuando las diferencias relativas permanezcan, los valores absolutos crecen, Expliquémonos mejor. Al principio del período, la tasa de un conjunto de aglomerados superaba la media nacional en un 10% y al final también; sólo que en 1990 el 10% era de un 6.2% de desemplo (o sea, en valores 0.62) pero el mismo porcentaje en 1996 se aplicaba sobre 17.4% (lo que implicaba en valores absolutos 1.74%). Esto habría llevado al aumento del IDDR. Estamos estudiando esta línea explicativa.

También en lo atinente al nivel de desempleo, como era de presumirse desde la teoría, los valores de los IDDR y de MM son más bajos con la pauta de "tasa nacional simple" (no ponderada) pues en tal caso la mayoría de los aglomerados no se aleja sustancialmente del valor nacional de referencia, ya que éste no queda determinado, como en el caso de ponderación, por los cinco aglomerados principales[8]. Todo lo cual conduce a reflejar en el índice un nivel de desigualdad menor.

En lo que concierne a la oferta, puede decirse que hay un aumento en la diferenciación (si bien esto revierte en los últimos años). En lo referente a la demanda, no puede afirmarse una tendencia a aumento en la divergencia (salvo en las ERI). ■

[8] *Posiblemente en estos aglomerados mayores, el contar con estructuras de producción iniciales más importantes, les impide adaptarse con mayor flexibilidad a los cambios de coyuntura (e incluso de estructura), habida cuenta de que su "especialización" relativa servía al proceso de sustitución de importaciones.*

Referencias

Delich, F., El desempleo de masas en la Argentina. Bs.As. 1997.
Díaz Cafferata, A. & A.J.Figueras, El desempleo como fenómeno regional, Ed. CECYT de FACPCE, Buenos Aires 1999.
Di Marco, L.E. Área Metropolitana versus Argentina, Ed. El Coloquio. Buenos Aires, 1976.
Figueras, A.J., Argentina vale la pena; Ed.Eudecor. Córdoba 2004.
Figueras, A.J., "Un enfoque regional de la economía argentina", Revista de Economía N° 68; Banco de Córdoba. 1993.
Figueras, A.J. "Economías regionales y políticas macroeconómicas", Anales AAEP, 1992.
Jahoda, M. Employment and Unemployment: a social psycological and analysis, Cambridge, UP, Cambridge, 1992.
Layard R.,S.Nickel & R.Jackman, Unemployment, macroeconomic performance and the labor market; Oxford UP, Oxford. 1991.
Ponce, C., El futuro del empleo, Fund. Empresas-Eudecor, Córdoba. 1998.

Economía y mercado de trabajo: tres visiones alternativas

*Eugenia Perona**

Para la teoría económica tradicional, el trabajo es un bien como cualquier otro, con una oferta, una demanda, y un precio de equilibrio: el salario. Las diferencias salariales y las políticas de flexibilización del mercado laboral quedan justificadas dentro de esta visión. En este trabajo se presentan tres conceptualizaciones alternativas (más amplias) del empleo, tales como las propuestas por las escuelas post-keynesiana, institucionalista y feminista.

1. Economía, flexibilización laboral y productividad

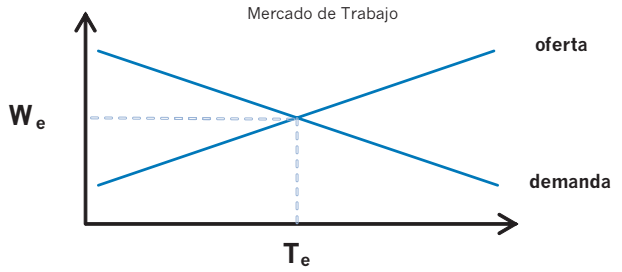
La teoría económica tradicional, desarrollada en cualquier manual o curso introductorio de economía, sugiere que el mercado de trabajo no difiere del mercado de cualquier otro tipo de bien. Por lo tanto, el trabajo resulta ser un *commodity* como cualquier otro, con una oferta, una demanda, y un precio de equilibrio que está dado por el salario - ***Fig. 1***.

La demanda de trabajo no refleja otra cosa que la 'productividad' del factor trabajo - esto es, la contribución a la producción de cada trabajador adicional. En tanto, la oferta de trabajo está determinada por las 'preferencias' de cada trabajador, que en función del salario que se le ofrece, toma decisiones respecto de cuánto tiempo dedicar al 'trabajo' y cuánto al 'ocio'.

En este esquema, un aumento en la oferta de trabajo, que podría darse por el aumento natural de la población, la incorporación masiva de la mujer al mercado laboral en las últimas décadas, la inmigración, o bien situaciones coyunturales como la crisis económica en Argentina que empujó a muchas personas a la búsqueda de un trabajo adicional o 'extra'; llevará inexorablemente a la caída del salario de equilibrio. Si alguna regulación (por ejemplo de salarios mínimos) insiste en que el salario se mantenga en su nivel anterior, la teoría nos dice que aumentará el desempleo, ya que a ese salario la oferta de trabajo excederá el número de horas y obreros que los empresarios están dispuestos a contratar. Los argumentos basados en la 'flexibilización del mercado laboral', claramente están avalados por este tipo de razonamiento.

También quedan justificadas las diferencias salariales entre los distintos sectores. En este caso, la clave es el diferencial de productividad. Así, para los trabajos con alta productividad, la retribución será alta, en comparación con los trabajos cuya contribución a la producción sea más baja. Desde un punto de vista crítico, el economista australiano Steve Keen analiza esto último de la siguiente manera:

Figura 1



W_e = salario de equilibrio
T_e = nivel de empleo de equilibrio

* *Profesora e investigadora del Departamento de Economía y de la Escuela de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba. email: eperona@eco.unc.edu.ar.*

"Uno de los aspectos más llamativos del siglo 20 ha sido el crecimiento de la brecha entre el trabajador más pobre y el más rico. Mientras que muchos se quejan por este incremento en la desigualdad, los economistas sostienen que la brecha creciente meramente refleja la productividad más alta de quienes ganan más".

(Keen 2001:110).

El análisis tradicional de la economía nos lleva, en consecuencia, a dos conclusiones respecto del mercado laboral:

1. quienes ganan más, simplemente se lo merecen; y
2. para garantizar que todos los trabajadores que buscan empleo en un momento del tiempo lo encuentren, es conveniente que los salarios sean flexibles y libres de regulaciones, para así permitir el más rápido ajuste del mercado.

Si bien esta visión está muy extendida y arraigada en la sociedad moderna (especialmente entre los economistas), hay grupos de pensadores que han cuestionado la concepción economicista del mercado laboral. En los siguientes párrafos haré mención a tres enfoques alternativos, que ofrecen visiones más amplias de la realidad del empleo desde el punto de vista económico y social.

2. Más salarios, más empleo

Una posición que desde hace varias décadas ha rechazado las conclusiones de la teoría económica tradicional con respecto al mercado de trabajo, es la sustentada por la denominada 'Escuela de Cambridge', que es a su vez una rama de la llamada teoría post-keynesiana de la economía.

La Escuela de Cambridge no sólo cuestiona el análisis microeconómico de oferta y demanda laboral, sino también sus repercusiones a nivel macroeconómico o agregado. Básicamente, este enfoque sostiene que el argumento a favor de la flexibilidad laboral como un mecanismo que garantiza el pleno empleo, está equivocado. La razón es que dicho argumento se basa en un error conceptual, en la falacia de suponer que "el todo es igual a la suma de las partes". Esto, para los post-keynesianos, no es así. Lo que es cierto para una firma en particular, se derrumba al considerar a la economía como un todo.

En primer lugar, para cada firma tomada individualmente, el salario no surge de la interacción entre la oferta y la demanda, sino de la negociación entre la patronal y los sindicatos. La dimensión del 'poder' es para los post-keynesianos un factor crucial en el análisis económico. El sindicato peleará por una 'meta de salario real' *(target real wage)*, en función de la tasa de inflación pasada y la inflación esperada. La empresa por su parte luchará por mantener los salarios bajos y así aumentar su rentabilidad. Para los seguidores de la Escuela de Cambridge, la productividad es más o menos constante por debajo del nivel de la capacidad normal de utilización de la planta. La diferencia salarial no refleja diferenciales de productividad, sino poder de negociación y escaseces relativas a gran escala (ver e.g. Lavoie 2005).

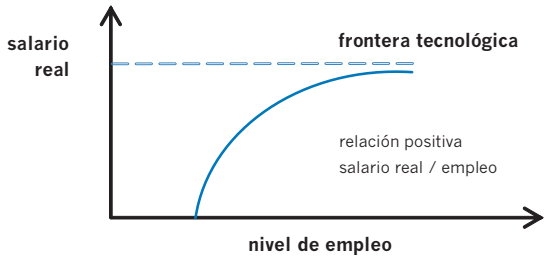
Aun así, sigue siendo cierto que para cada firma será conveniente mantener los salarios a un nivel tan bajo como la negociación lo permita. Sin embargo, los post-keynesianos sostienen que si todas las empresas tienen éxito en retrasar los salarios, la demanda efectiva de la economía como un todo se verá reducida (ya que son los trabajadores y no los empresarios quienes consumen una mayor proporción de su ingreso). En consecuencia, todas las firmas enfrentarán una demanda más baja por sus productos y en definitiva, terminarán viendo caer su margen de beneficios.

En otras palabras, *algunas* empresas pueden beneficiarse (sobre todo en el corto plazo) con una caída de los salarios pagados a sus obreros. Pero si todas las empresas recortan salarios (o no los aumentan al mismo ritmo que los precios), *todas terminarán, a la larga, perjudicándose.* El argumento, desarrollado gráfica y analíticamente por varios autores de esta escuela, entre ellos el notable economista polaco Michal Kalecki, demuestra que, a nivel agregado (es decir, para los hacedores de la política económica) es muy importante tener en cuenta la 'estructura' de la economía, los eslabonamientos micro-macro que se presentan a diferentes niveles.

Por su parte, un aumento de los salarios redundará en un incremento en el consumo, que al crear expectativas favorables en los empresarios, promoverá la inversión y el ulterior aumento en el nivel de empleo. Se da así una relación positiva entre salarios reales y empleo que, basada en consideraciones explícitas sobre la distribución del ingreso, contrasta de manera tajante con la visión de la economía tradicional - ***Fig. 2***.

En efecto, las conclusiones de la Escuela de Cambridge son ciertamente contradictorias con las ideas habitualmente sostenidas por los economistas, llegando a sugerir que el gobierno debe *alentar antes que combatir* las regulaciones de salarios de todo tipo, para garantizar el crecimiento sostenido de la demanda efectiva y por lo tanto, de la inversión, el producto y el empleo.

Figura 2



Fuente: adaptación de Lavoie (2005).

¿Quiere decir esto que todo aumento en el nivel de salarios servirá posteriormente para producir un incremento en el nivel de ocupación? No necesariamente. La respuesta a esta pregunta es, en todo caso, una cuestión empírica, que variará de una economía a otra. Es necesario analizar los datos de la realidad, estudiar la estructura de una economía y los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante en las cadenas productivas, así como comprender la naturaleza de las instituciones y las características de la mano de obra de un país, antes de poder llegar a un veredicto. Dependiendo de las fuerzas en operación, se verá si el impacto positivo de una suba de salarios reales sobre la demanda efectiva, compensa o no la caída inmediata de la rentabilidad empresaria debido a los mayores costos laborales.

Lo importante de este enfoque es que es mucho menos simplista que el análisis económico tradicional, que simplemente pregona la desregulación laboral a ultranza. La visión de la Escuela de Cambridge nos advierte que la realidad es más compleja. La flexibilización laboral puede funcionar en algunos contextos, pero en otros no. Y los post-keynesianos tienen una explicación para ello. La única verdad es que no hay recetas y la política laboral y salarial de cada nación debe discutirse basándose en un profundo conocimiento de los hechos de la realidad.

3. ¿Qué es el mercado laboral?

Un segundo enfoque va más allá y cuestiona la caracterización que la economía tradicional hace del mercado laboral. Dicho enfoque encarna la visión del denominado viejo institucionalismo, que lleva el adjetivo 'viejo' porque sus fundamentos provienen del institucionalismo americano de comienzos de siglo, cuyos precursores fueron Veblen, Commons y Mitchell, entre otros. Sin embargo, el viejo institucionalismo ha hecho grandes progresos en los últimos años, de la mano de nuevos pensadores como Geoff Hodgson, y la interacción con algunas filosofías progresistas como el realismo crítico.

Esencialmente, esta escuela no comparte la idea de un mercado laboral (o de cualquier otro mercado) separado del contexto institucional en el que se enmarca. Los mercados no están regulados por un conjunto de instituciones; los mercados son instituciones. Las instituciones son sistemas de reglas o normas, que en alguna medida restringen, pero también posibilitan, la acción humana (Hodgson 2006). Así, el lenguaje es una institución porque es un conjunto de reglas de gramática, ortografía, etc., que restringe el acto de hablar en el sentido de que debemos respetar dichas reglas, pero que al mismo tiempo posibilita la comunicación, ya que debido a que todos nos sujetamos a las mismas reglas, podemos entendernos. Del mismo modo, el dinero, las leyes, los usos y costumbres, las normas de tráfico, las empresas y los mercados, son instituciones.

Ahora bien, ¿qué tipo de institución son los mercados laborales? El viejo institucionalismo sostiene que los mercados están definidos por reglas o normas:

1. que determinan quién puede (o no) participar en el mercado;
2. que establecen qué productos o servicios se pueden transar;
3. que especifican cómo se llevan a cabo las transacciones; y

4. que estipulan cómo se resuelven los conflictos si estos aparecen.

En el caso del mercado de trabajo, Steve Fleetwood menciona entre dichas normas:

"..la organización del sector público y privado; ...las instituciones ideológicas, sociales y políticas que operan a nivel local, nacional e internacional; ...las instituciones que facilitan la transmisión de información; las instituciones que facilitan la producción de poder en el ámbito laboral; ...las instituciones que diferencian a los trabajadores según la clase, el género y la raza; las instituciones espaciales, y así sucesivamente".

(Fleetwood 2003)

Para el autor, así como para todos los institucionalistas, el intentar 'remover' las regulaciones o normas o instituciones, que caracterizan al mercado de trabajo, implica la desaparición de dicho mercado. Esto es así porque el mercado laboral está definido por dicho conjunto de normas, y no existe independientemente de las mismas.

Para el viejo institucionalismo, la oferta no representa elecciones 'ocio/trabajo' basadas en preferencias; la decisión de ofrecer servicios laborales va a estar condicionada por numerosos factores institucionales o normas.

Una implicación importante es que la ***Fig. 1***, que representa la oferta y demanda de trabajo en la visión económica tradicional, queda obsoleta, o cuando menos su poder como herramienta de análisis se ve disminuido considerablemente. Para el viejo institucionalismo, la oferta no representa elecciones 'ocio/trabajo' basadas en preferencias; la decisión de ofrecer servicios laborales va a estar condicionada por numerosos factores institucionales o normas. Por ejemplo, en muchos países existen regulaciones excluyendo del mercado de trabajo a las mujeres, los inmigrantes ilegales, los niños, los mayores de cierta edad, etc. Ciertos tipos de trabajo son aceptados (y por lo tanto puede existir un mercado), en tanto que otros (como por ejemplo, dedicarse al contrabando) conllevan una prohibición y una sanción legal. En algunas sociedades, nadie querrá trabajar en determinados horarios, porque existe la costumbre de no hacerlo, y así sucesivamente. Más allá del salario mínimo requerido para la subsistencia, las decisiones de oferta laboral estarán fuertemente influidas y *explicadas* por el contexto institucional en que se desarrollan. Lo mismo puede decirse de la demanda de trabajo.

La discusión anterior también implica que, al estar definido el mercado laboral por un conjunto de normas, entonces, como la misma palabra 'norma' lo indica, en general (o al menos en muchos casos), no hay nada que asegure que la norma seguida en una sociedad sea superior o inferior a la seguida en otra. Por lo tanto, si los mercados son instituciones, las instituciones son conjuntos de normas, y las normas conllevan juicios de valor; entonces, los mercados mismos son construcciones valorativas. Pero, ¿quién determina los juicios de valor que encarnan las normas que a su vez definen un mercado, como el mercado de trabajo? En una sociedad democrática, es la política (y la sociedad en su conjunto) quien lo hace. El institucionalismo llega así a la conclusión de que economía y política, en el ámbito laboral, así como en todos los ámbitos, son indisolubles.

Una vez más, la lección que nos deja esta escuela es la de no dejarnos llevar por el esquema simplista de la economía tradicional. La función del economista, del científico social, y del gobernante, es:

a) entender cómo funcionan las distintas normas (formales e informales) que dan lugar a la demanda y oferta de trabajo en una economía; y

b) con un criterio estratégico, modificar dichas normas en pos de determinadas metas, aceptando que no existen reglas 'objetivas', ni mercados 'puros', 'libres', o desprovistos de connotaciones de política.

4. El trabajo, más allá del mercado

El último enfoque alternativo que quisiera discutir es más moderno, y proviene de la rama de pensamiento desarrollada a partir de los '80 y conocida como 'economía feminista'. Esta escuela también cuestiona a la economía tradicional, por considerarla un enfoque sesgado. Concretamente, lo que el feminismo critica, es que la economía restringe la idea de 'trabajo' a aquellas tareas que son realizadas a cambio de un salario, pasan por el mercado y, en consecuencia, son contabilizadas en el producto nacional.

La economía feminista plantea que la idea relevante no es la de producción, sino la de *provisión*. Esto es,

el conjunto de bienes y servicios que una persona necesita para vivir y realizar sus capacidades, dada la cultura, la época, y el grupo social al que pertenece; así como la manera de satisfacer o cubrir esas necesidades. Una posibilidad es que todas las necesidades sean satisfechas mediante el ingreso (laboral o derivado de la posesión de activos), en cuyo caso estaríamos en la situación particular de la economía tradicional, donde **Y = C + S** (ingreso es igual a consumo más ahorro).

Sin embargo, esto no es así en muchos casos, ya que por diversos motivos, numerosas personas en el mundo actual no tienen acceso a un mercado laboral en el que ofrecer sus servicios y recibir una remuneración a cambio. Los feministas plantean, entonces, una ecuación más amplia:

C = Provisión = Y + TRg + TRp + A + PD

donde:

- **C:** consumo (en el sentido de satisfacción de necesidades)
- **Y:** ingreso de mercado
- **TRg:** transferencias del gobierno (en dinero, especie, conocimiento)
- **TRp:** transferencias del sector privado (en dinero, especie, conocimiento)
- **A:** apropiación (ej. ocupación de casas, sociedades recolectoras)
- **PD:** producción doméstica

Además de trabajar para comprar los bienes que le lleven a satisfacer sus necesidades, el consumidor puede conseguirlo mediante transferencias (públicas o privadas), apropiación o producción doméstica. Este último factor es muy importante para la economía feminista, ya que implica un 'trabajo' (como cultivar una huerta, coser la propia ropa, o cuidar a niños y ancianos), y está realizado en gran medida por mujeres. Este trabajo usualmente no es remunerado y, como no pasa por el mercado (laboral), en general no se le asigna valor. No obstante, la producción doméstica puede tener un gran impacto en el bienestar de los hogares menos privilegiados, como lo han demostrado numerosos estudios.

La producción doméstica tiene también otras aristas. Muchas veces se realiza por propia satisfacción, lo cual sugiere que el trabajo no sólo es un medio para obtener un ingreso (como lo plantea la economía tradicional), sino que también es un fin en sí mismo, que permite satisfacer necesidades superiores, como la realización personal o la sensación de ser útil a la familia o a la sociedad.

Relacionado con lo anterior y desde una perspectiva moderna, la economía feminista también permite analizar la producción doméstica y el valor económico de bienes inmateriales, como el 'soporte emocional'. En el mundo vertiginoso en que vivimos, es claro que aún las personas que cubren holgadamente sus gastos en bienes y servicios, demandan cada vez más contención emocional para aliviar el estrés o los problemas. Esta es la razón por la cual se consume una cantidad creciente servicios psicológicos o similares. En muchos hogares, sin embargo, esta función es llevada a cabo por la madre, el padre, o algún miembro de la familia. La tarea de contención emocional dentro de la familia o la comunidad puede ser vista como un trabajo, que tampoco es remunerado ni pasa por el mercado, pero tiene un alto valor, como lo sugiere la tarifa cobrada por los profesionales que se dedican a ello. La economía feminista sostiene que si todos estos 'trabajos' o actividades con valor se contabilizaran como tales, los seres humanos podríamos tomar decisiones más realistas en cuanto a nuestro consumo y elecciones laborales.

5. Conclusión

En los párrafos precedentes he discutido tres propuestas alternativas a la teoría tradicional de la determinación del salario, que ofrecen perspectivas más amplias para entender la economía del empleo. El post-keynesianismo nos muestra que la relación salarios/empleo podría ser directa y no inversa, lo cual invalida la idea de que la flexibilización laboral redundará inexorablemente en un nivel más alto de ocupación. El viejo institucionalismo critica la definición misma de mercado laboral, sosteniendo que los mercados son instituciones y por lo tanto, construcciones basadas en juicios de valor, que no pueden tomarse como 'dadas' u 'objetivas'. La economía feminista, por su parte, nos lleva más allá del mercado laboral, destacando una concepción de 'trabajo' más rica que la simple noción de 'empleo'. ■

Referencias

Fleetwood Steve, "What is a labour market?", mimeo, University of Cambridge, UK. 2003.
Hodgson Geoffrey, "What are institutions?", Journal of Economic Issues 40(1), pp.1-25. 2006.
Keen Steve, Debunking Economics, Pluto Press, Annandale, Australia. 2001.
Lavoie Marc, La Economía Postkeynesiana, Icaria, Barcelona, España. 2005.

¿Las innovaciones tecnologicas crean empleo?

*Leticia Zavaleta - Jorge Motta**

La Teoría Económica nos enseña que las innovaciones tecnológicas son, al mismo tiempo, destructoras y creadoras de empleo. En general se tiende a pensar que en los países menos avanzados tecnológicamente solo podemos percibir los efectos destructores sobre el empleo. Ponemos en duda el imaginario colectivo y aportamos algunos elementos al debate.

El debate sobre el impacto que el cambio tecnológico tiene en el empleo, es uno de los más antiguos en la literatura sobre cambio tecnológico. Es por ello que desde las primeras discusiones, en los comienzos de la "Era Industrial", se ha generado una gran cantidad de bibliografía, la cual contiene los más diversos puntos de vista sobre el tema. Son muchos los desacuerdos y pocos los acuerdos en esta área. Sobre los efectos a corto plazo, prácticamente no hay consenso, pues los resultados son altamente sensibles a factores institucionales, tecnológicos y del comportamiento de las firmas. A mediano y largo plazo, si bien tampoco existen conclusiones definitivas, la teoría económica nos proporciona algunos instrumentos que nos permiten tanto entender las relaciones de causalidad, como proponer algunas hipótesis explicativas.

La Teoría Económica, por ejemplo, nos dice que en el mediano y largo plazo, se deben tener en cuenta dos efectos contrapuestos en la relación "cambio tecnológico - empleo" que terminarían produciendo un cierto "efecto compensación". Por un lado, el progreso tecnológico puede ser una fuerza destructora de empleo al reducir los requerimientos de mano de obra por unidad de bien final producido. Pero por otro lado, el progreso técnico que aumenta la competitividad de la firma, le posibilita aumentar su producción, sus ventas y muy probablemente su nivel de empleo.

La intensidad de los efectos contrapuestos en la relación "cambio tecnológico - empleo" de hecho pueden llegar a producir cualquier tipo de asociación; e inmediatamente surge la pregunta ¿es posible que las innovaciones tecnológicas sean creadoras de empleo? Decimos que sí y a continuación trataremos de presentar una posible explicación de esta "aparente" contradicción.
Durante la década de 1990, particularmente hasta 1997, el sector manufacturero argentino emprendió un importante esfuerzo de modernización tecnológica y de acercamiento a las prácticas productivas internacionales. La apertura de la economía, el arancel cero a la importación de bienes de capital, un dólar estable y barato, el crecimiento de la competencia, fueron todos factores que incentivaron, a veces, o compelieron, en otras ocasiones, a las empresas a modernizar sus prácticas productivas. Paralelamente, las estadísticas de empleo manufacturero muestran una caída del 9,91% entre 1992 y 1996, lo que lleva a asociar de una manera bastante intuitiva, el importante proceso de incorporación de tecnología que se verificó en ese período, con el proceso de destrucción de puestos de trabajo que caracterizó a la mayoría de los sectores de la industria manufacturera argentina.

Pero la relación entre innovación y empleo es mucho más compleja que simplemente una coincidencia en tiempo y en espacio. De hecho algunos autores (v.g. Van Reenen, John, 1997) sostienen la necesidad de distinguir entre innovaciones de productos e innovaciones de procesos; debido a que las innovaciones de productos cambian la función de demanda a la que se enfrentan las firmas, por lo que dichas innovaciones generalmente están asociadas a un aumento del empleo. El nuevo producto generará mayor demanda y esto debería afectar positivamente a la demanda de trabajo de la firma. En cambio, las innovaciones de procesos modifican la función de producción, y los requerimientos de mano de obra, por lo que se asocian con una reducción de la demanda de trabajo de las firmas.

** Profesores del Departamento de Economía y Finanzas e Investigadores de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba. email: jjmotta@eco.unc.edu.ar y letzav@eco.unc.edu.ar*

Tratando de entender el impacto que los esfuerzos tecnológicos de las empresas tenían sobre la creación - destrucción de empleo y utilizando los datos de la Encuesta del INDEC sobre Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas para el período 1992 - 1996, desarrollamos las causalidades presentadas en el esquema 1[1], que nos permitieron interpretar mejor la realidad argentina.

La introducción de innovaciones generalmente elevan la productividad de las empresas; pero a su vez, los aumentos en la productividad tienen dos efectos. Por un lado, al hacer más eficiente el uso de la mano de obra, reducen los requerimientos por unidad de producto; y en este sentido, sería de esperar una relación negativa entre las variables productividad y ocupación.

Pero por otro lado, el aumento de la productividad, permite a las empresas reducir costos y por lo tanto aumentar su competitividad por encima de sus competidores, logrando de esa manera ampliar sus mercados (quitándole porciones de mercado a los que quedan rezagados en la lucha por aumentar la competitividad) y sus ventas. Si se supone ahora dados los requerimientos de mano de obra por unidad de producto, un aumento de las ventas genera un aumento en la ocupación. De allí que los aumentos en la productividad afecten el empleo en forma positiva y negativa, y que el resultado final dependa de la intensidad de cada uno de los efectos.

De allí que los aumentos en la productividad afecten el empleo en forma positiva y negativa, y que el resultado final dependa de la intensidad de cada uno de los efectos.

Pero la historia no termina ahí, pues la introducción de innovaciones, y en particular cuando se trata de la introducción de nuevos productos, también puede provocar la ampliación del tamaño del mercado mediante la creación de una nueva demanda; y por esa vía, lograr la expansión del nivel de empleo en las firmas que logran introducir nuevos productos.

Utilizando los datos de la Encuesta sobre Conducta Tecnológica de las Empresas, encontramos que en 11 de los 12 sectores estudiados[2] , había distintos tipos de asociación entre las variables de innovación y la evolución del empleo a nivel de firma. En 8 de estos 11 sectores, sorprendentemente, la relación resultó ser positiva, es decir las empresas que mayor cantidad de innovaciones incorporaron, fueron las que crearon más empleo o las que menos destruyeron empleo. Si bien dicha asociación era débil, ello no invalidó los resultados encontrados. En algunos de estos sectores, la introducción de innovaciones solo afectó sus niveles de ventas (las aumentó), aumentando consecuentemente los niveles de empleo. En otros sectores, las innovaciones tecnológicas no solo influyeron sobre ventas, sino también modificaron los niveles de productividad de las empresas, disminuyendo por esta vía el empleo. En estos últimos sectores, el efecto positivo de las ventas fue superior que el negativo de la productividad, por lo que el resultado neto termino siendo una asociación positiva entre esfuerzos tecnológicos y empleo.

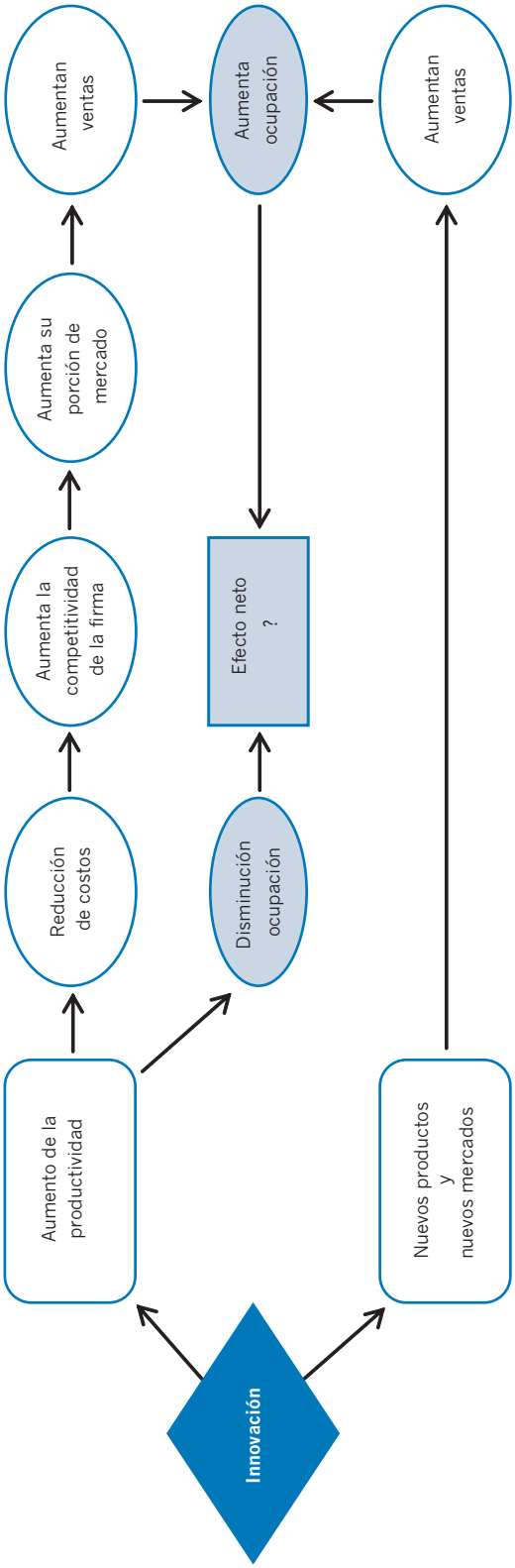
En un sector se encontró una relación negativa entre las variables de innovación y la evolución de empleo debido a que las innovaciones afectaron tanto productividad como ventas. El efecto de productividad sobre empleo fue más importante que el de ventas, dando como resultado neto una asociación negativa.

En los dos últimos sectores, de los 11 mencionados, no se encontró relación "aparente" entre las variables de innovación y los niveles de empleo, básicamente porque los menores requerimientos de mano de obra producto del aumento de la productividad fueron compensados por una mayor demanda de trabajo provocada por la ampliación del mercado y el consiguiente incremento en las ventas. El efecto neto tendió a anularse.

[1] *Motta, Jorge y Zavaleta, Leticia:" La relacion innovacion - empleo en la industria manufacturera argentina: un estudio exploratorio" 8ª Reunión Anual Red PyME, Rosario, Octubre de 2003*
[2] *Motta, Jorge y Zavaleta, Leticia, ibid.*

Esquema 1

Relación entre intensidad innovadora y evolución del empleo



Solo en un sector no se encontró ningún tipo de relación entre innovación y empleo.

De lo expuesto anteriormente, resulta bastante obvio que es posible hablar de una relación positiva entre innovación tecnológica y empleo, ya que el efecto neto depende fuertemente de la intensidad de cada uno de los efectos parciales. Inclusive se podría pensar que, quizás, bajo distintas condiciones de mercado y/o con otro tipo de innovaciones, los resultados mencionados fuesen totalmente distintos. Es decir que un sector para el cual se encontró una relación negativa entre las variables objeto de estudio, pasara a mostrar una relación positiva; o viceversa.

Entre los años 1990 y el 2005 el nivel de empleo directo del sector automotriz cayó, mientras que la intensidad innovadora fue relativamente alta.

Hasta acá hemos analizado la relación entre innovación y empleo a nivel de firma, pero el problema se hace aún más complejo cuando se trata de entender la relación a nivel de un sector productivo.

Tomemos el caso del sector automotriz, que si bien es un sector muy influenciado por los modos de producción internacional, es representativo de sectores dinámicos que en un entorno de apertura económica como el de la economía argentina, tienen que mantenerse actualizados tecnológicamente.

Entre los años 1990 y el 2005 el nivel de empleo directo del sector automotriz cayó, mientras que la intensidad innovadora fue relativamente alta. En este caso, la coincidencia de eventos, tampoco implica necesariamente una causalidad inversa que vaya desde la introducción de innovaciones a la caída de los niveles de empleo.

Sigamos el siguiente razonamiento. A partir de la creciente utilización de la electrónica en el automóvil en sustitución de partes mecánicas y eléctricas en la década de los 80, muchas empresas argentinas quedaron fuera del mercado al no dominar la nueva tecnología. Estos autopartistas tradicionales por lo general fueron desplazados por proveedores extranjeros, ya que en el país no había empresas que tuvieran las competencias necesarias en el área electrónica. Es decir, al pasar del mundo mecánico y eléctrico al electrónico, se perdieron muchos puestos de trabajo debido a la falta de actualización tecnológica del sector. Lo que nos llevaría a pensar que "quizás" si el sector autopartista hubiera realizado innovaciones tecnológicas, el nivel de empleo no habría caído tanto. Posiblemente hubiera disminuido, por los menores requerimientos de mano de obra de las nuevas tecnologías, pero sustancialmente menos de lo que ocurrió en la realidad porque se hubiera evitado el completo cierre de las empresas locales y la transferencia de la producción al extranjero.

Por otro lado, uno se pregunta, ¿qué hubiera pasado con el empleo si las terminales locales no hubieran incorporado los adelantos tecnológicos requeridos por el modo de producción internacional?. Si pensamos un escenario de relativa apertura como el verificado en la Argentina desde los 90, la falta de actualización de los modelos fabricados en nuestro país, habría desembocado en una disminución de la demanda nacional a favor de los autos importados; así como una disminución de la demanda internacional, vía intercambio compensado. Los efectos sobre la producción local y el empleo, tanto de las propias terminales como de sus proveedores autopartistas, hubieran sido más negativos de lo que lo fueron en la realidad.

Es decir, para un sector expuesto a la competencia internacional, la incorporación de tecnología en cada uno de sus subsectores, aumenta el nivel de empleo o destruye menos empleo para todo el sector. ■

Referencias

Motta, J. y L. Zavaleta, " La relación innovación - empleo en la industria manufacturera argentina: un estudio exploratorio". 8ª Reunión Anual Red PyME, Rosario. 2003.
Van Reenen, J. (1997), "Employment and Technological Innovation: Evidence from U.K. Manufacturing Firms". Journal of Labor Economics. Vol 15, Nro. 2. 2003.

Los micro-emprendimientos: nuevas instituciones contra el desempleo y la pobreza

Una propuesta de investigacion

*Fernando Sonnet - Héctor R. Gertel - Roberto F. Giuliodori**

Se presenta una propuesta de análisis empírico para estudiar las nuevas formas de organización del trabajo frente a situaciones de crisis como la ocurrida en la postdevaluación del año 2002 en Argentina. Se proponen líneas de orientación para el estudio de nuevas formas y manifestaciones del empleo que abarcan desde el fenómeno de los microemprendimientos productivos hasta los cambios en el trabajo asalariado como la tercerización, la relocalización de unidades productivas y familias, y la recuperación de empresas caídas. Tras la descripción de los objetivos y la relevancia del tema, se plantean las tres áreas problemas a ser analizadas; luego se esbozan algunos lineamientos para el diseño de políticas sustentables para las actividades de los micro-emprendedores y las posibles respuestas a los problemas latentes.

1. Los micro-emprendimientos en las sociedades modernas

En las sociedades modernas el mundo del trabajo se ha caracterizado por vivir en una transformación permanente; ésta se ha reflejado durante más de doscientos años que se extienden desde los comienzos de la Revolución Industrial hasta el último tercio del siglo XX en la expansión continua del empleo asalariado. Las consecuencias de este fenómeno sobre la conformación de la sociedad industrial moderna han sido registradas por los más destacados estudiosos de la historia económica (Polyani, 1944, Dobb, 1957), quienes interpretaron la expansión del trabajo asalariado como un elemento central en la consolidación de las democracias industriales participativas y el crecimiento económico. Estos fenómenos florecieron durante el siglo XIX y XX en gran parte de Europa, los países de la Comunidad Británica, los Estados Unidos y la América Latina. El trabajo asalariado, sin embargo, viene experimentando durante las últimas décadas una serie de problemas, atribuibles en gran medida a la creciente heterogeneidad que presentan tanto los mercados laborales cuanto las formas de retribuir a la participación del trabajo en la producción; de esta forma, la sostenibilidad de su expansión tradicional y continua se ve hoy seriamente amenazada y se hace necesario explorar con cierto cuidado las transformaciones más recientes que tienen lugar en el mundo del trabajo Esto supone estudiar las nuevas formas organizacionales en gestación, incluyendo las diversas alternativas de autogestión que hoy asume el auto empleo y la micro empresa. También en Córdoba, el trabajo asalariado y sus instituciones están atravesando un período de fuerte transformación con la aparición de fenómenos como la tercerización, los encadenamientos y anillos productivos, la relocalización de unidades de producción y de familias y la recuperación de empresas. Toda esta problemática exige la realización de estudios que arrojen luz y permitan encarar, en el más corto plazo posible, el diseño de las políticas públicas y los nuevos marcos jurídicos apropiados para encausar los nuevos modelos de gestión del trabajo, de modo que resulten sustentables y contribuyan a elevar el bienestar

** Investigadores del Proyecto PICTOR / 2004 y profesores investigadores del Instituto de Economía y Finanzas y Departamento de Estadística y Demografía de la Universidad Nacional de Córdoba. F Sonnet es Profesor Titular en Economía en la Universidad Blas Pascal. email: fsonnet@ubp.edu.ar, hgertel@eco.unc.edu.ar, rgiulidori@eco.unc.edu.ar*

2. El micro-emprendimiento frente a los retos de la sociedad moderna

Es posible identificar tres áreas problema:

- Las nuevas manifestaciones del empleo profesional y semi-profesional en ocupaciones que, de una forma u otra, significan generación de valor agregado e incorporan tecnologías modernas. En este segmento podrían ubicarse los micro emprendimientos productivos identificables dentro de una franja -no definida aún- cuyos límites podrían ser las pymes -en el mejor de los casos- y las actividades hogareñas variadas y circunstanciales de carácter no estable y difíciles de evaluar, como por ejemplo las artesanías finas y los servicios "novedosos" no tradicionales. Además, en muchos de los casos -una hipótesis para contrastar- estas actividades han surgido como un desprendimiento de los fenómenos de desindustrialización y reconversión de los sectores formales como lo sucedido en la industria automotriz y metalmecánica en general. Comprenden también las nuevas formas de autogestión en este segmento.

- La aparición de actividades laborales informales de muy baja productividad ligadas al círculo de la pobreza, que de manera directa, no pueden enrolarse en el circuito económico, pero que indirectamente contribuyen al desarrollo de actividades que se encuentran en el nuevo escenario económico. En este segmento habría que ubicar, por ejemplo, la industrialización y el reciclado de la basura que, en la primera etapa del proceso, ocupa una parte importante de la población en situación de pobreza extrema e indigencia. Luego de abandonada la convertibilidad, el cambio de los precios relativos produjo una revalorización de los desechos de bienes finales y de las materias primas residuales, creando pseudo fuentes de empleo, precisamente como un fenómeno contrario al proceso de modernización de una economía.

- El desarrollo del empleo en pequeñas explotaciones con características de micro-emprendimientos en áreas rurales dedicadas a la producción de aromáticas, miel, yuyos medicinales, confituras y golosinas y otros que, como resultado de la devaluación, mejoraron su competitividad frente al mundo.

3. Hacia el diseño de políticas sustentables para el sector

Conforme a las consideraciones apuntadas en la sección anterior, el diseño de políticas sustentables deberá contener respuestas a los siguiente interrogantes:

¿Hasta que punto está desarrollada esta idea de utilizar a microemprendimientos para generar empleos dignos? ¿Cuán extendida está la práctica de los micro-emprendimientos en la provincia de Córdoba entre la población compuesta por los recientes desocupados? ¿En que actividades se concentran? ¿En que medida la legislación vigente favorece su desarrollo?

La respuestas apropiadas a los interrogantes anteriores permitirá:

- Mejorar el conocimiento existente sobre los pequeños emprendimientos en la Provincia de Córdoba y su aptitud para constituirse en estrategia de empleo válida para acceder a un mayor bienestar.

- Evaluar la importancia del sector de pequeños emprendimientos y su distribución espacial y por ramas, determinando la significación que tienen en términos del empleo global que absorben.

- Estudiar las características organizacionales y el marco legal en que se desenvuelven los micro-emprendimientos.

- Estudiar las características sociodemográficas de las personas titulares de micro-emprendimientos y del personal dependiente.

- Proporcionar un relevamiento preliminar de las estrategias utilizadas por las familias de la Provincia de Córdoba para superar la pobreza y el desempleo mediante la creación de micro-emprendimientos.

- Profundizar el estudio de los micro-emprendedores que tienen como antecedente inmediato el haber sido desempleados analizando, retrospectivamente, los principales aspectos que explican su cambio de estado.

- Profundizar el estudio de la subpoblación de individuos que estaban y/o están por debajo de la línea de pobreza, y complementan sus ingresos con la actividad de micro-emprendedores.

- Proporcionar elementos que sirvan para el diseño de las políticas públicas del sector gubernamental y de las organizaciones no gubernamentales, preocupadas por atenuar las consecuencias del desempleo a través de propuestas de micro emprendimientos.

- Crear un corpus de conocimiento empírico conceptual sobre el fenómeno investigado que pueda integrarse, o ser integrador, de investigaciones ya existentes, o de futura realización, con las que presente afinidad temática.

4. ¿Puede una política de micro-emprendimientos paliar la pobreza?

El aumento de la pobreza observado en nuestro país y los altos índices de desempleo, hacen que cada vez se torne más difícil para las familias hallar formas de inserción en la sociedad organizada, que les permitan mantener niveles de vida dignos y no quedar excluidos del efectivo goce de todos los derechos ciudadanos. Esta es también una realidad que está presente en vastos sectores de los países de Latinoamérica y, por cierto, en la provincia de Córdoba.

En cuanto a los países de América Latina y el Caribe, pese a que han llevado a cabo importantes reformas económicas, y como resultado de las mismas han comenzado a encarar transformaciones que buscan restablecer el desarrollo y crecimiento dinámicos, la magnitud que alcanza la exclusión social es motivo de preocupación. El Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo, Enrique Iglesias observó, por ejemplo, que en los países de la Región, tomados en su conjunto, *"...todavía persiste un grave problema: de un total de 460 millones de personas, un tercio de ellas estaban, hacia fines de los noventa, por debajo de la línea de pobreza. De ahí que la reducción de la pobreza ocupe un lugar central en el tema del desarrollo".* El mismo Informe, invitaba a *"concentrar nuestra atención en los grupos sociales a los que no llegan los grandes proyectos y no comparten automáticamente los beneficios del crecimiento económico global."* Más específicamente, en la región de Latinoamérica y el Caribe entre las

"concentrar nuestra atención en los grupos sociales a los que no llegan los grandes proyectos y no comparten automáticamente los beneficios del crecimiento económico global."

personas en la pobreza, el auto empleo y los micro-emprendimientos se manifiesta un fuerte traslapamiento, aún no bien explicado.

En este sentido, en el mencionado Informe se subraya que *"merecen especial atención las 150 millones de personas que actualmente trabajan en pequeños negocios y microempresas en América Latina y el Caribe. La mayoría de estos empresarios son personas que viven por debajo de la línea de pobreza y más de la mitad son mujeres. Sus negocios se encuentran en las zonas urbanas, rurales y en todos los sectores de la economía. Estas personas representan un gran potencial para el crecimiento económico, el desarrollo social y el empleo en la región."* (BID, 1998). Sin embargo, en el Informe no se identifica en que medida la asociación entre micro-emprendedores y pobreza responde a una característica estructural propia de los países de la región en su conjunto, o aparece mayormente como una nueva forma que adoptan las estrategias de supervivencia en el contexto difícil que plantea el fenómeno del aumento reciente en los índices de la pobreza.

Las familias pertenecientes a los sectores más desprotegidos se ven forzadas a buscar nuevas formas de actividad laboral que faciliten su adaptación a estas situaciones críticas.

En este contexto, se puede observar, con bastante frecuencia, que las familias pertenecientes a los sectores más desprotegidos se ven forzadas a buscar nuevas formas de actividad laboral que faciliten su adaptación a estas situaciones críticas, pero que, al mismo tiempo, implican para ellas relocalización, modificaciones de sus estilos de vida y costumbres, condiciones ocupacionales, fuentes de ingresos, etc. El conjunto de todas las acciones que estas unidades despliegan, conforman las estrategias de supervivencia y adaptación que utilizan en épocas de crisis y de las que se suelen derivar importantes cambios generales a nivel demográfico, social, económico y laboral.

Así es como, por ejemplo, en el plano económico se sabe que en épocas de profundas crisis se produce una multiplicación de pequeñas unidades de producción de tipo familiar y de emprendimientos orientados al logro de la autosuficiencia, en el marco del hogar o comunitario, que representan, en buena medida, el resultado de la reacción de las familias que tratan de sobreponerse a situaciones extremas. Estas manifestaciones plantean a los gobiernos problemas relacionados con la necesidad de definir, para este segmento de la actividad económica, políticas de corto y largo plazo que sean orientadas a facilitar la incorporación de tecnología, posibilitar el acceso al crédito, dar un apropiado tratamiento impositivo con los controles correspondientes, y garantizar un adecuado cumplimiento de las normas de regulación urbana y de protección ambiental, entre otros aspectos. También en el orden laboral, el surgimiento de micro-emprendedores y la multiplicación del cuentapropismo, como alternativa de ocupación, y como fenómeno que se puede observar con bastante frecuencia en épocas de aguda crisis, plantea la necesidad de desarrollar políticas públicas que contemplen sistemas ade-

cuados para el control del cumplimento de las normas laborales, previsionales y de seguridad social, que, a su vez, deben estar coordinadas con las políticas aplicables para el resto de la sociedad.

5. Conclusión

En virtud de lo expuesto, se puede concluir que el tema de los micro-emprendimientos está aún en plena tarea de construcción; sus efectos no han sido suficientemente identificados como para poder afirmar realmente que su desarrollo extensivo puede constituir una alternativa valida y sustentable para rescatar de la exclusión social en que se encuentra un número importante de familias. Varios aspectos, aún deben ser escrutados con un cierto detenimiento y nueva información será necesario recolectar con este propósito. Este trabajo se apoya en la propuesta de investigación de los autores, que intenta cubrir precisamente, ese vacío de conocimiento. ■

Referencias

Balkenhold, Bernd. "Enterprise Creation by the Unemployed", International Conference on Self-Employment (OECD/CERF/CILN) Burlington, 24-26 Sept. 1998.

B.I.D. "Promoviendo crecimiento con equidad. El Banco Interamericano de Desarrollo y la microempresa". Washington D.C. Banco Interamericano de Desarrollo (Departamento de Desarrollo Sostenible). Abril. 1998.

Dobb, Maurice. Salarios, Méjico, Fondo de Cultura Económico. 1957.

FOMIN/BID, Programas de adaptación laboral en América Latina: Cuatro experiencias de reconversión laboral. Washington, Banco Interamericano de Desarrollo. 1998.

Gertel Héctor R., Giuliodori Roberto F. y Rodríguez Alejandro, "A Parametric Estimation of Personal Income Distribution in Argentina Using the Dagum Model. A case study of Greater Cordoba in the 1990s and a comparison to Greater Buenos Aires". Journal of The Inter-American Statistical Institute (IASI). Special Issue on Income Distribution, Lorenz Curve, Inequality and Poverty. Volume 55,: pp 164-165. 2003.

Gertel, Héctor R., Giuliodori Roberto F. y Rodríguez Alejandro, "Un análisis del efecto de corto plazo del Programa Jefes y Jefas de Hogar de la Argentina sobre la distribución del ingreso utilizando la Encuesta Permanente de Hogares". Trabajo presentado en el CLATSE VI Congreso Latinoamericano de Sociedades de Estadística y XXXII Coloquio de la Sociedad Argentina de Estadística y. Concepción, Chile, Nov. 2004.

Giuliodori Roberto F, Giuliodori María A., González Mariana (2004). "El trabajo informal en la ciudad de Córdoba. Periodo 1990-2003". Trabajo presentado en el CLATSE VI Congreso Latinoamericano de Sociedades de Estadística y XXXII Coloquio de la Sociedad Argentina de Estadística y. Concepción, Chile, Nov. 2004.

Giuliodori Roberto F, Anaya Lorena, Giuliodori María A, González Mariana. "El trabajo por cuenta propia en la ciudad de Córdoba. Evolución y comportamiento durante la última década. Trabajo presentado a CLATSE V Congreso Latinoamericano de Sociedades de Estadística. Caseros (Gran Buenos Aires). Argentina. Nov. 2002.

Giuliodori Roberto F, Anaya Lorena, Giuliodori María A, González Mariana. "El trabajo por cuenta propia en áreas urbanas de la república Argentina. Su importancia y principales características. Periodo 2000-2002". Trabajo presentado al XXXI Coloquio de la Sociedad Argentina de Estadística. San Juan. Oct. 2003.

International Labour Office (OIT), Employing Youth: Promoting employment-intensive growth. Report for the Interregional Symposium on Strategies to Combat Youth Unemployment and Marginalization, Geneva 13-14 December 2001.

International Labour Office, "The Micro enterprise in Central America" PROMICO (RLA/99/M05/NET), San José, Costa Rica, Oficina Regional de la OIT. 2000.

Laplante Benoît, Giuliodori Roberto F, Carballo Jerónimo y Pelaez Enrique. "Analisis de los factores de riesgo de desempleo en los asalariados urbanos de Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Rosario Periodo 1995-2003". Trabajo presentado y aceptado ante el CLATSE VI Congreso Latinoamericano de Sociedades de Estadística y el XXXII Coloquio de la SAE - Sociedad Argentina de Estadística. Concepción. Chile. Nov. 2004.

Laplante Benoit y Giuliodori Roberto F. "Economic strategies of individuals and their families in a context of rising uncertainty. A network for comparative studies of Canada and Argentina". Proyecto seleccionado y financiado por el International Research Linkages (IRL) y del International Council for Canadian Studies (ICCS) de Canadá, http://www.iccs-ciec.ca/pages/5_govprogs/pastrecips/linkagepast.html. Mar 2004. En ejecución.

Panettieri, José. "Los cuenta propia", en Historia popular argentina, tomo 3, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires. 1982.

Ranis, G. and F. Stewart, "Rural Nonagricultural Activities in Development: Theory and Application," Journal of Development Economics. Vol. 40. , pp. 75-101. 1993.

Ranis, G., Stewart, F. and E. Angeles-Reyes, "Linkages in Developing Economies: A Phillipines Study". San Francisco: International Center for Economic Growth. ICS Press. 1993.

Sonnet Fernando, y Gertel Héctor. R., "Educación Agrotécnica y Desarrollo Rural en dos Contextos Diferentes". Serie de Investigaciones N° 40. Instituto de Economía y Finanzas. F.C.E. U.N.C. Agosto .1989.

Sonnet F. et. al. en Revista Estudios. Año XIII N° 54. IIERAL. Fundación Mediterránea. Abr.-Jun. 1990.

Sonnet Educación y Adopción de Tecnología Agropecuaria en Zonas con Distintos Grados de Desarrollo Relativo. Revista de Economía.N° 72. Banco de la Provincia de Córdoba. Ene.-Mar. 1994.

Una recuperación económica "trabajo intensiva"

*Marcelo Capello**

La fuerte devaluación de 2002 tuvo varias consecuencias, entre ellas la de bajar el precio relativo del trabajo, con relación al capital reproductivo. Dicha caída en el costo laboral real incentivó la contratación de empleos en el sector productor de manufacturas industriales. A partir de 2004, los salarios y costos de bienes y servicios no transables comenzaron a subir; dado que los impuestos nuevos no fueron eliminados (cheque y retenciones), la participación del excedente empresario bruto de explotación comenzó a declinar, hasta alcanzar en 2005 niveles similares a los de 1999 y 2000. Si esta tendencia de aumentos de costos se consolida hacia el futuro, sin que concomitantemente se reduzca la presión tributaria, se corre el riesgo de regresar a una de las causas que dio origen a la crisis del final de la convertibilidad (la falta de rentabilidad en la producción de bienes. Este último escenario traería aparejado nuevamente problemas en el mercado laboral.

1. Introducción

Hacia el final de la Convertibilidad la economía argentina se hallaba en un callejón sin salida, principalmente por dos problemas: **i)** Baja competitividad en la producción de bienes; y **ii)** Inviabilidad fiscal. Si bien la competitividad de una economía no está dada sólo por el nivel del tipo de cambio real, evidentemente que el hecho de que Argentina se mantuvo once años con cambio fijo contra el dólar, mientras muchos países del mundo devaluaron en ese lapso contra dicha moneda[1], deterioró las posibilidades locales de competir en una economía abierta (Gráfico I). Por su parte, luego de pagar intereses, el sector público nacional presentaba en 2001 un déficit fiscal equivalente al 3,0% de PIB, mientras el sector público provincial otro desequilibrio del 2,4%. En conjunto, sumaban un déficit fiscal global del orden del 5,4% del PIB (Gráfico II).

Tal situación tenía su correlato social: la tasa de desempleo era del 18.3% en octubre de 2001 (subocupación del 23.9%), mientras que en ese mismo mes la tasa de pobreza ascendía al 38.3% de la población argentina.

Resumiendo la estrategia por la cual se salió de ese atolladero, primero jugó el sector público nacional creando un nuevo impuesto (impuesto al cheque), pero esa decisión empeoraba la situación de rentabilidad de los productores de bienes. Por diversos motivos resultó inevitable la salida de la paridad cambiaria[2], lo cual otorgaba la oportunidad de superar simultáneamente los dos problemas antes citados[3], mejorando la situación fiscal del sector público[4] y la de rentabilidad de los productores de bienes.

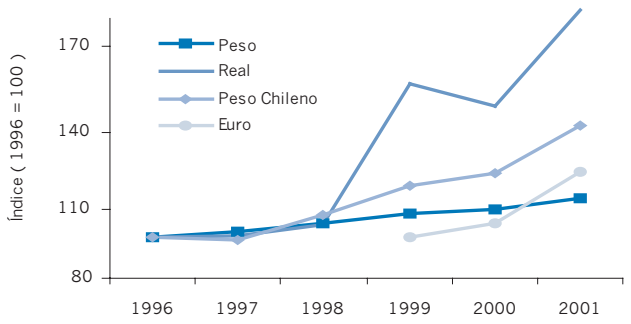
El shock inflacionario inicial[5], rápidamente contenido, que siguió al aumento del tipo de cambio nominal, permitió al sector productor de bienes aumentar las ventas nominales por arriba del incremento de costos en bienes y servicios no transables y en salarios de los trabajadores. En el primer caso ayudado por la existencia de sectores con precios regulados, y en el segundo básicamente por influencia de la muy alta tasa de desempleo existente. Aumentó así el excedente bruto empresarial desde un 34% del PIB en 2001 a un 44,7% en 2002, superando inclusive el nivel existente en 1998 (37,7%). Concomitantemente, cayó la participación de los asalariados desde un 36,4% del PIB en 2001 a un 29,8% en 2002 (Gráfico III). Se trató del típico efecto "recesión" inicial de una devaluación, que licuó los ingresos de los sectores asalariados.

** Profesor de la Universidad Blas Pascal (UBP) y del Departamento de Economía y Finanzas de la Universidad Nacional de Córdoba. email: marcapello@gmail.com..*

[1] *Sin que Argentina compensara dichas devaluaciones ajenas con una perfomance superior en materia de productividad.*

Gráfico I

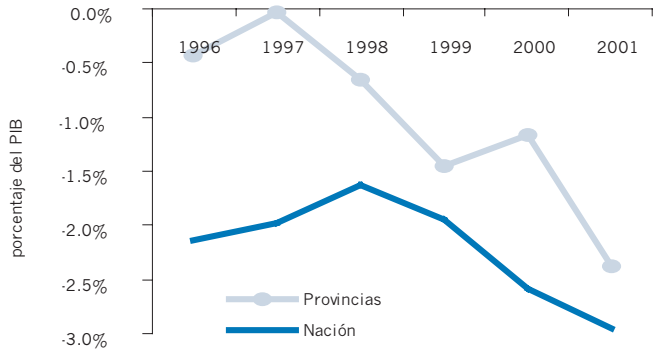
Tipo de Cambio Real en Argentina, Unión Europea, Brasil y Chile (1996 - 2001)



Fuente: Elaboración propia en base a Mecon y FMI.

Gráfico II

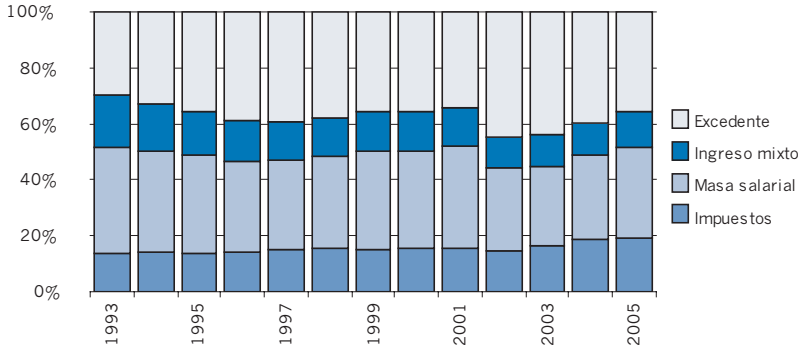
Superávit Fiscal Global en Sector Público Nacional y Provincial (1996 - 2001)



Fuente: Elaboración propia en base a Mecon y FMI.

Gráfico III

Distribución Factorial del PIB (1993 - 2005)

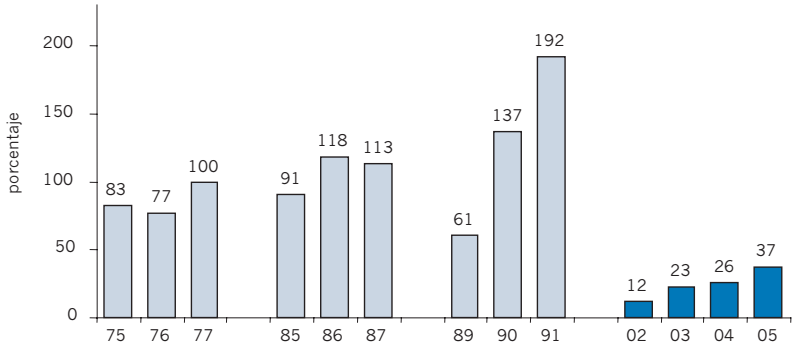


Fuente: Dirección de Cuentas Nacionales

En todo este proceso ha resultado clave el comportamiento del tipo de cambio real. Al contrario de devaluaciones anteriores, en el tercer año después de producido el aumento del tipo de cambio nominal sólo se había trasladado a los precios minoristas un 26% del aumento en la cotización del dólar (Gráfico IV). En situaciones similares, en 1977 en el tercer año ya se había trasladado a precios un 100% de la devaluación inicial, en 1987 un 113% y en 1991 un 192%. Además, a diferencia de reactivaciones anteriores (por ejemplo la de 1991-1995), por primera vez en décadas Argentina ha logrado mantener por cuatro años seguidos un tipo de cambio real alto y relativamente estable, lo que ha permitido sostener un importante superávit comercial, a la par que el superávit fiscal (Gráfico V).

Gráfico IV

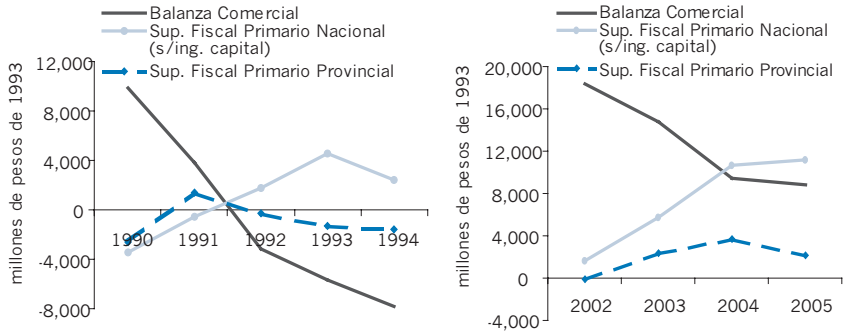
Algunas Experiencias de Devaluación en Argentina



Fuente: Mecon sobre la base del INDEC y BCRA.

Gráfico V

Resultado comercial y fiscal en dos períodos de expansión económica.



Fuente: Elaboración propia en base a Mecon.

[2] *No se pretende realizar aquí una enumeración de todos los motivos que llevaron a la devaluación del peso en 2002, sino más bien efectuar una revisión rápida de tal hecho y sus consecuencias, para así ubicarnos en un punto de partida analítico para abordar el punto central de esta columna.*

[3] *Siempre que se lograra una devaluación en términos reales, y no una escalada inflacionaria que anulara rápidamente los beneficios de una devaluación, como solía ocurrir recurrentemente en la economía argentina previa a la década del '90.*

[4] *La fuerte devaluación de la moneda local, junto a los altos precios internacionales de las commodities, generó espacio en la rentabilidad empresaria de modo que se reintrodujeron los Derechos a la Exportación.*

[5] *O cambio en la estructura de precios relativos, como quizá convendría llamarlo, pues el aumento inicial de precios fue rápidamente controlado.*

2. Evolución del empleo en la actual recuperación

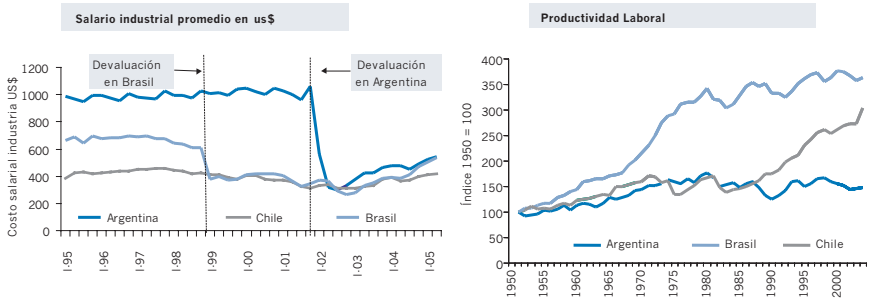
La devaluación de la moneda local tuvo varias consecuencias, entre ellas la de bajar el precio relativo entre el trabajo y el capital reproductivo. Dado que este último se compone principalmente de bienes transables (máquinas, equipos, etc), el aumento del tipo de cambio encarece *bis a bis* la canasta de bienes que conforman el capital de una economía, tratándose, además, de un factor sumamente móvil, por lo cual tiende a igualar su precio entre países. También coadyuva en el encarecimiento del capital el aumento de la tasa de interés que suele seguir a una devaluación pronunciada.

El factor trabajo, en cambio, es relativamente inmóvil, y puede considerarse entonces más cercano a los bienes no transables internacionalmente, por lo que su precio depende especialmente de la oferta y demanda local. Dado que en el año 2001 la demanda laboral estaba sumamente deprimida, la devaluación inicialmente no repercutió mayormente sobre las remuneraciones nominales de los trabajadores (ante el aumento de precios, cayó el peso de los salarios en las estructuras de costos de los productores de bienes).

En el Gráfico VI (a) puede observarse lo que ocurrió con el salario industrial promedio (medido en dólares) en Argentina, Brasil y Chile desde la segunda mitad de los noventa. Entre el año 1995 y 1998 Argentina presentaba un salario industrial en dólares notoriamente superior al de Brasil y Chile. Con la devaluación de 1999 Brasil queda ubicada con un salario similar al de Chile, y ambos con un salario industrial promedio inferior a la mitad del que existía entonces en Argentina. En 2002 ésta también devalúa y su salario industrial en dólares cae drásticamente, hasta ubicarse en niveles similares al de los dos países vecinos. Esta última situación parece más realista dada la dispar evolución de la productividad laboral en los últimos 5 años, como se muestra en el Gráfico VI (b).

Gráfico VI (a)

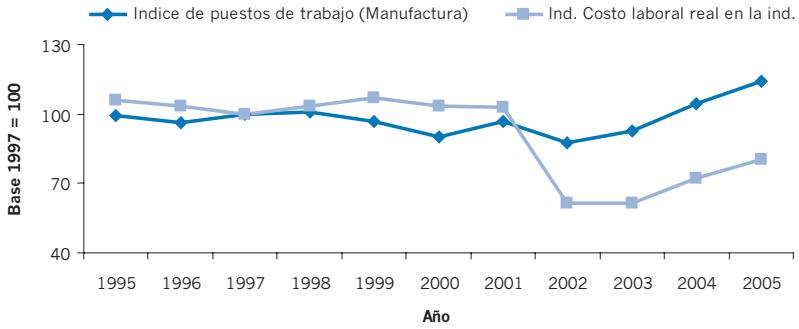
Salario industrial en dólares en Argentina, Brasil y Chile, y productividad laboral en el largo plazo



Fuente: SIJyP Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (Argentina), IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), Instituto Nacional de Estadísticas (Chile).

Gráfico VI (b)

Índice de ocupación y costo laboral en la industria



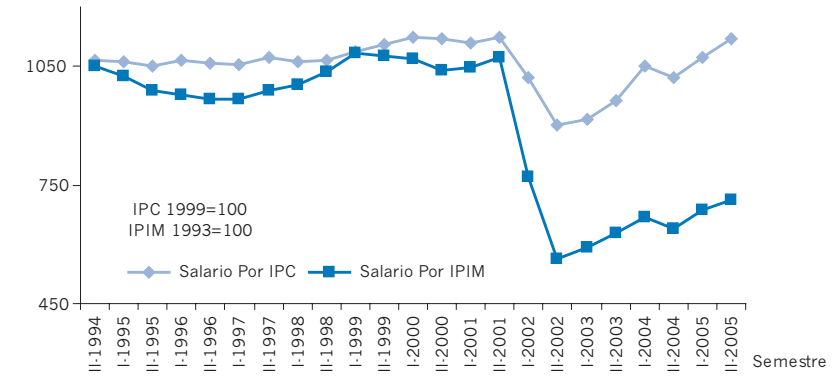
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del CEP

Como se observa en el Gráfico VI (b), la caída en el costo laboral real que significó la devaluación de 2002, incentivó la contratación de empleos en el sector productor de manufacturas industriales. La caída en costos laborales y en servicios no transables (medidos en dólares o en términos relativos a las ventas) que significó el aumento del tipo de cambio permitió sustituir importaciones e impulsar las exportaciones industriales, y por estas dos vías, junto a la tracción del sector agropecuario y minero, comenzó la reactivación económica.

La caída en el costo laboral para la industria fue mucho mayor que la caída en el salario real de los trabajadores industriales. Inclusive, el salario real habría superado actualmente su nivel previo a la devaluación. Esta situación puede observarse en el Gráfico VII, donde el salario industrial promedio es deflactado por el índice de precios al consumidor (IPC) y por el Indice de Precios Internos Mayoristas (IPIM). En el primer caso estaría mostrando la evolución del poder adquisitivo del salario industrial (le importa al trabajador) y el segundo la evolución del salario en términos de la canasta de bienes que vende el sector industrial, por lo que se asemeja al costo labotal (le importa al productor).

Gráfico VII

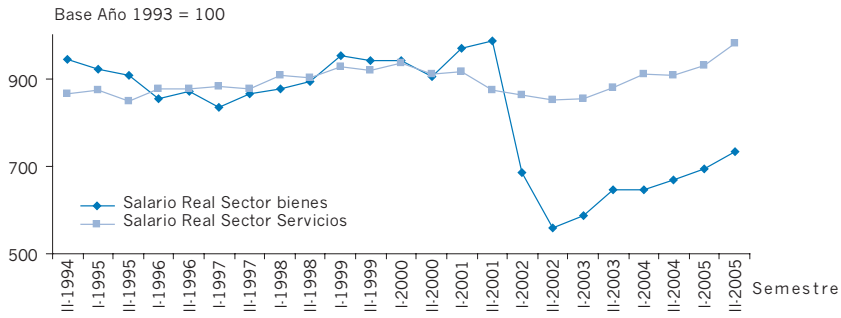
Salario industrial deflactado por IPC y IPIM



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC

Gráfico VIII

Costo laboral en productores de Bienes y Servicios



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC

Distinta es la situación para los productores de servicios, dado que el salario real que pagan, deflactado por el índice de precios implícito de los servicios, cayó en menor medida que en el sector industrial, e inclusive actualmente dicho costo laboral supera al existente previo al año 2002 (Gráfico VIII). Esta situación revela en alguna medida por qué las devaluaciones benefician principalmente a los productores de bienes, y no tanto a los productores de servicios.

La recuperación económica que se inició en 2002, con una nueva relación de precios entre trabajo y capital, resultó absolutamente dispar de la recuperación iniciada en 1991. En esta última, mientras la producción industrial crecía (salvo en 2005), los obreros ocupados en la industria caían permanentemente. Era una reactivación "ahorradora" de trabajo, dado el precio relativo entre trabajo y capital existente en esa instancia. Desde 2002, en cambio, con la modificación en los precios relativos, sube tanto la producción como la ocupación industrial.

La recuperación económica que se inició en 2002, con una nueva relación de precios entre trabajo y capital, resultó absolutamente dispar de la recuperación iniciada en 1991.

3. Riesgos actuales y perspectivas para el empleo

Luego del overshooting[7] inicial a la baja (en términos reales), a partir de 2004 los salarios y los costos por bienes y servicios no transables comenzaron a subir. Ante esta situación, y dado que los nuevos impuestos (impuesto "al cheque" y retenciones a las exportaciones) no fueron eliminados, la participación del excedente empresario bruto de explotación comenzó a declinar, hasta alcanzar en 2005 (35%) niveles similares a los de 1999 y 2000, y apenas por arriba que en 2001, cuando fue del 34% (Gráfico III). De todos modos, el sector asalariado todavía no había recuperado en 2005 (32%) la participación que ostentaba en 2001 (36%). ¿Quién se quedó con la diferencia? Los impuestos, que participan con un 19% del PIB, cuando se llevaban el 15% en 2001.

En consecuencia, si hacia el futuro siguen subiendo los costos empresariales (principalmente salarios y bienes y servicios no transables), sin que concomitantemente se reduzca la presión tributaria[8] u otros costos empresarios, podría presentarse nuevamente un problema de rentabilidad en la producción de bienes, con el riesgo de regresar así a una de las causas que dieron origen a la crisis del final de la convertibilidad. Indefectiblemente, este último escenario traería aparejado nuevamente problemas en el mercado laboral.

En este sentido, una primera luz de alerta surge del análisis de la elasticidad empleo - producto, que en el primer trimestre de 2006 bajó (1,09) con relación a la existente en el primer trimestre de 2005 (1,43), en ambos casos variaciones contra el mismo período del año anterior. Esto estaría significando que, si bien la producción sigue creciendo a tasas altas, el efecto sobre la creación de empleo estaría comenzando a enfriarse.

Elasticidad Empleo Producto

I tri 2004 vs I tri 2003	0,91
I tri 2005 vs I tri 2004	1,43
I tri 2006 vs I tri 2005	1,09

Un signo de alerta importante se está presentando con la política fiscal, dado que el gasto público primario sigue creciendo a tasas muy elevadas (27% interanual en el tercer trimestre de 2006), situándose el acumulado anual en U$S 40.700 millones a septiembre de 2006, cuando ascendía a U$S 48.923 millones en diciembre de 2001. Esto es, si el aumento del gasto nacional en 2007 resulta superior al 20% y el tipo de cambio se mantiene en las inmediaciones de los $3 por dólar, como viene ocurriendo en los últimos cuatro años, se habrá licuado totalmente el efecto de la devaluación sobre el gasto público (medido en dólares), anulando uno de los efectos por los cuales precisamente se suele recurrir a las devaluaciones.

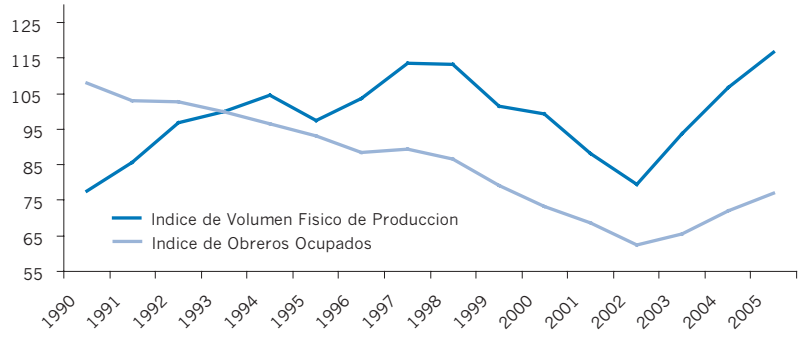
Así, en 2006 la recaudación por impuesto al cheque y retenciones resultará un 18% mayor al superávit primario del gobierno nacional, con lo que disminuyen las posibilidades de reducir o eliminar dichos tributos en el futuro. La situación se presentaba diferente en 2004, cuando el excedente fiscal igualaba a la recaudación por los mencionados tributos. Así, se está dejando pasar la oportunidad de ir compensando la caída en la rentabilidad empresaria con la disminución de la alta presión impositiva existente, y si el gasto público sigue en la senda actual dichas posibilidades seguirán disminuyendo a pasos agigantados en el futuro.

Si esta tendencia se profundiza, y la rentabilidad empresaria cae nuevamente a niveles como los existentes a comienzos de la presente década, se pondrá en riesgo la continuidad de la expansión del empleo y la producción, disipando así la posibilidad de consolidar un modelo de crecimiento económico sostenido, con tasas de desempleo en sus niveles "naturales" de largo plazo. ■

[7] *Se entiende por overshooting a la variación excesiva que suelen tener ciertas variables en el corto plazo, hasta que encuentran sus valores de equilibrio de largo plazo. Tal fenómeno generalmente suele presentarse con variables que han estado fijadas administrativamente por mucho tiempo, durante el cual se han acumulado presiones, de modo que al liberarse tienen un movimiento inicial más alto que el que justifica su valor de equilibrio a largo plazo. Típicamente suele ocurrir con el tipo de cambio y las variables ligadas al mismo.*
[8] *Básicamente los impuestos "nuevos": Retenciones, impuesto al cheque y no ajuste por inflación en el impuesto a las ganancias.*

Gráfico IX

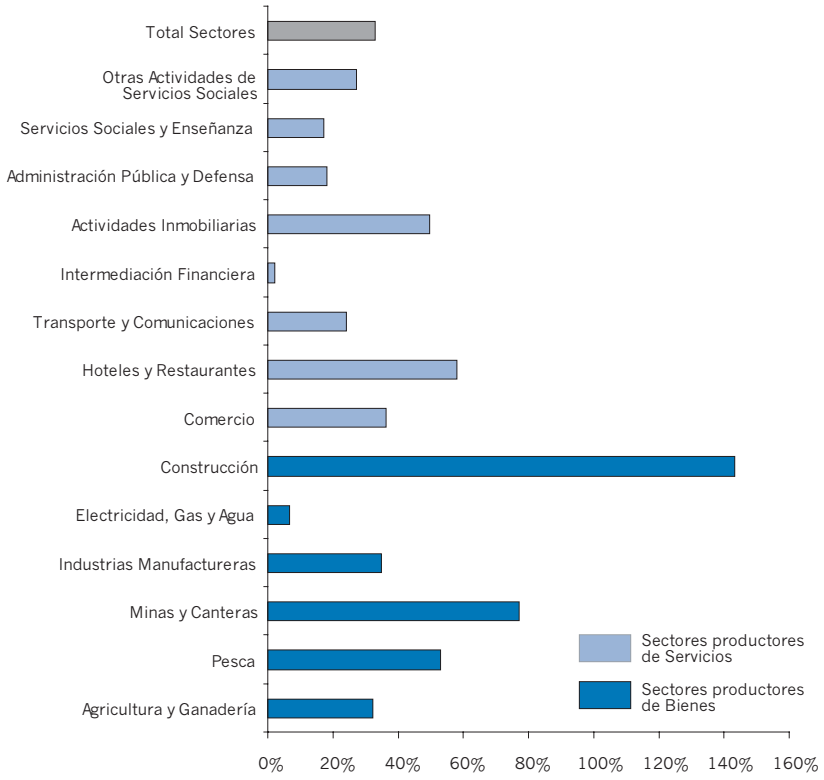
Evolución de Obreros Ocupados y Producción Industrial desde 1991



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la Encuesta Industrial INDEC

Gráfico X

Puestos de Trabajo declarados al SIJP por sector productivo.
Var. % I Trimestre 2006 vs. I Trimestre 2002



Fuente: Informe CEP.

Pautas para los Colaboradores

1. Las colaboraciones para publicar en **"Tendencias. Revista de la Universidad Blas Pascal"**, serán solicitadas por el responsable o editor de cada número, directamente o a través del Director de la revista. Se podrán también publicar artículos no solicitados, en la medida que su contenido, calidad y características se ajusten al perfil editorial de la revista. En ningún caso la recepción de material no solicitado supone necesariamente la aceptación para su publicación.

2. Los artículos a publicar en **"Tendencias. Revista de la Universidad Blas Pascal"**, serán ensayos más bien breves, que hagan un análisis conciso y una exploración reflexiva sobre las tendencias que se perfilan en la problemática o aspectos disciplinarios abordados en cada número de la revista. Serán escritos de tal modo que ayuden al lector a tener una visión sintética de la temática tratada y de sus perspectivas, y a reflexionar sobre ello.

3. Las colaboraciones tendrán una extensión de entre cinco y ocho páginas en papel A4, escritas con interlineado simple, en fuente Arial 11 [entre 2500 y 4000 palabras].

4. Deberán respetar las siguientes pautas formales:

   - El título, centrado, en mayúscula y negrita, deberá expresar en no más de cinco o seis palabras el contenido o la finalidad del artículo. La Dirección de la revista podrá eventualmente acordar con el autor la conveniencia de retitular el texto.
   - El nombre del autor o autores se colocará inmediatamente abajo del título, con un asterisco que remita a una nota al pie de la primera página, en la que se indicará el cargo o función principal del autor, la institución a la que pertenece, y el e-mail para contactos.
   - Un *abstract*, de no más de cincuenta palabras, dará cuenta de las ideas centrales del artículo, tratando de que sea una verdadera invitación a la lectura.
   - En caso de haber referencias bibliográficas, se agruparán alfabéticamente por apellido de los autores, al final del escrito, bajo el título Referencias, y se harán de la siguiente forma:
     - Si se trata de libro: primer apellido del autor, seguido de la inicial del nombre, el título de la obra en itálica, la editorial, el lugar y el año de publicación. Si hay varios autores, luego del apellido e inicial del nombre del primero, se pondrá la inicial y el apellido de los otros.
     - Si se trata de un artículo de revista: apellido e inicial del autor (o autores), título del artículo entre comillas, nombre de la revista en itálica, volumen y número, año de publicación, páginas entre las cuales aparece el artículo citado.
     - Si se trata de un artículo dentro de un libro o antología: apellido e inicial del autor (o autores), título del artículo entre comillas, apellido e inicial del autor del libro, nombre del libro o antología en itálica, editorial, lugar y año de publicación, páginas entre las cuales aparece el artículo citado.
     - Si se trata de una referencia electrónica: apellido e inicial del autor, título del texto en itálica, fecha de publicación o revisión de la página (de estar disponible) o fecha de acceso a la información, dirección electrónica.

5. Cuando sea necesario, el editor o el director de la revista podrá contactarse con el autor para acordar mejoras en la redacción, en los aspectos formales o en el contenido del texto enviado para su publicación.

6. Las colaboraciones se enviarán por e-mail, como archivo adjunto de Word, a la dirección que indique el editor o al director de la Revista [gford@ubp.edu.ar].

TENDENCIAS

Revista de la Universidad Blas Pascal

UNIVERSIDAD BLAS PASCAL

UBP

Saber y Saber Hacer.

www.ubp.edu.ar