

Editado por >>> Fundación UOCRA
y Universidad Nacional de Tres de Febrero.
Septiembre.2018
ISSN: 2524-9371

Dossier sobre
**Calidad del Empleo y
Estructura Socio-productiva**

#5

Competitividad Sistémica: El dilema de la Argentina

UNTREF
UNIVERSIDAD NACIONAL
DE TRES DE FEBRERO

CIEA
Centro Interdisciplinario
de Estudios Avanzados
UNTREF

(O)BSERVATORIO
educación | trabajo

**Fundación
UOCRA**

nsoc
Investigaciones Sociales

#5 Competitividad Sistémica: El dilema de la Argentina

Presentación

Cuando comenzamos con la publicación de este Dossier, hace más de dos años, señalamos que un contexto de crecimiento, y la obtención de ciertos equilibrios macroeconómicos, no necesariamente indicarían que estuviéramos transitando un sendero de desarrollo tendiente a mejorar los problemas estructurales de larga data que tiene nuestro país. Asimismo, cerramos ese primer número interrogándonos respecto a qué sucedería con estos desafíos estructurales si el crecimiento se convirtiera en algo errático, si la planificación de las políticas no alcanzara a implicar la siempre mencionada “sintonía fina” y, sumado a esto, si los equilibrios macroeconómicos se fueran deteriorando progresivamente. En esta línea, dado que desde nuestra perspectiva el concepto de informalidad estructural es un indicador “proxy” del desarrollo social y productivo, enfatizábamos que la respuesta a los interrogantes anteriores se reflejaría posiblemente en un aumento de dicha informalidad, así como de la precariedad general dentro del mercado de trabajo. Lamentablemente, este escenario negativo se ha ido corroborando en buena medida, más allá de los intentos por sostener algo de crecimiento económico, de continuar con las ayudas derivadas de los diferentes planes sociales y de algunas medidas descoordinadas tendientes a mejorar algún tipo de producción. Por consiguiente, hoy nos encontramos en una situación mucho peor que hace tres años. Por una parte, no se han podido cumplir las metas de los equilibrios macroeconómicos buscados: el déficit fiscal no se ha podido reducir en la medida buscada, la inflación muestra tanta vitalidad como en 2016 (se estima para este año holgadamente superior al 35%); concomitantemente, se ha avanzado en un endeudamiento sumamente acelerado que incidió notablemente en la crisis cambiaria reciente que está lejos de haber sido superada. Por otro lado, hasta el momento la mayor ancla que se busca para contener gastos y subas de precios pareciera estar centrada en la erosión del salario real de los trabajadores.

De todos modos, en este nuevo número de nuestro Dossier, intentando no quedar atrapados en una coyuntura que se deglute todo a su paso, nos centraremos en un concepto de competitividad sistémica dentro de una perspectiva más amplia, cuestionando cierto enfoque que basa el problema de competi-

tividad en nuestro país en el costo laboral “responsabilizando” al trabajo como fuente única de la falta de productividad y competitividad de nuestra economía. Esta mirada implica desconocer, por ejemplo, el impacto en el tejido productivo de los incrementos sustanciales de los servicios públicos, el costo del dinero vía tasas de interés, o factores como los déficits en materia de infraestructura.

De este modo, lamentablemente, al limitar la dinámica del mercado de trabajo, por la vía de acotar el libre ejercicio de negociación colectiva y, en la práctica, por el sistemático cambio en la calidad de los empleos demandados por la economía durante el breve periodo de crecimiento del nivel de actividad, asistimos a un debilitamiento del entramado social que alimenta, a su vez, la retracción de la demanda agregada.

Es en este contexto donde se establece la discusión sobre la competitividad expresado en lo siguiente: los límites estructurales a la exportación de productos manufacturados dificultan en esta coyuntura la posibilidad de ganar mercados mundiales para aumentar la demanda agregada por vía del sector externo y, de modo simultáneo, la demanda interna tiende a contraerse por la pérdida de dinamismo en el nivel de actividad económica.

Debido a ello, predomina entonces una mirada absolutamente sesgada, donde el debate, tal vez más cómodo aunque falaz, gira en torno a dos elementos que dan de lleno en la calidad de vida de los trabajadores y claramente no dan respuesta en sí mismos a los problemas de competitividad persistente que tiene la economía argentina: la devaluación y la productividad laboral como indicador de efectividad.

Teniendo en cuenta estos elementos es que desde la Fundación UOCRA y la UNTREF, impulsando el vínculo del mundo del trabajo con el campo académico, intentamos promover la discusión sobre la competitividad y el desarrollo del país, incorporando otras dimensiones al análisis, como una forma de contribuir al debate sobre la evolución de estos problemas.

Diego Masello
UNTREF

Guillermo Zuccotti
Fundación UOCRA

Deterioro progresivo del mercado de trabajo

Estamos cruzando la puerta de entrada a una recesión de la cual aún no se pueden precisar todas sus consecuencias, así como cuándo se producirá su finalización.

A finales de 2017 titulamos en el espacio de este Dossier una situación que nos parecía de recuperación desigual y persistencia de los problemas estructurales. Esto lo hicimos en un contexto aparente, difundido por diferentes medios y actores, de inicio de un proceso de recuperación económica y social que se prolongaría en el tiempo, descontando que políticamente el gobierno estaba comenzando a demostrar sus aciertos.

Sin embargo, nueve meses después observamos que el Estimador Mensual de la Actividad Económica, tras algún tipo de recuperación del año pasado, manifestando un aumento de 2,9 puntos porcentuales, evidencia en lo que va del año 2018 un desaceleramiento de la actividad económica y de su tendencia de crecimiento anterior, manifestando una progresiva caída para junio y julio de este año. En el caso puntual del Estimador Mensual Industrial, es notable observar una caída del 8,1% en junio y del 5,7% en julio pasado respecto a los mismos meses del año anterior. En el orden de la actividad externa, la balanza comercial argentina sufrió una caída pronunciada durante el año 2017: el déficit fue de 8,5 mil millones de dólares, déficit que se evidencia en alrededor de 7.000 millones de dólares para lo que va de este año y tenderá a ser superior al del año pasado. Este conjunto de indicadores de la actividad preanuncian con datos lo que muchos ya anticipan: **estamos cruzando la puerta de entrada a una recesión de la cual aún no se pueden precisar todas sus consecuencias, así como cuándo se producirá su finalización.**

Al asumir la actual gestión, una de las primeras medidas económicas que impulsó el gobierno fue

liberalizar los controles a las importaciones y a la compra de divisas. Como el shock de exportaciones y la mentada “lluvia de inversiones” no terminaron de llegar, para enfrentar el endémico problema de la escasez de divisas se expandieron considerablemente las colocaciones de deuda externa. Según el informe publicado por el Ministerio de Finanzas de la Nación, durante 2015 la deuda pública bruta fue de 241 mil millones de dólares (52.6 en porcentaje del PBI). Este stock de deuda crece fuertemente durante el 2016, registrando 275 mil millones de dólares, aumentando una vez más durante el cuarto trimestre del 2017 en 32 mil millones de dólares (alcanzando el 57% del PBI).

De modo que una de las consecuencias más importante que tendrá esta política de endeudamiento será la carga creciente que irá representando el pago de sus intereses, engrosando la cuenta del gasto público. Paralelamente, y de manera un tanto contradictoria, el discurso oficial pregona bajarlo a través del recorte del empleo público, incrementando tarifas y aplicando algunas reformas previsionales.

En tercer lugar, al evaluar la evolución del IPC, se observa que la inflación acumulada en 2018 ya es superior al 20%, superando todos los pronósticos y expectativas que se tenían al comienzo del año. Como es sabido, este incremento de los precios repercute sobre el poder de compra tanto de asalariados formales como informales, jubilados y beneficiarios de la AUH. De esta manera se trabaja negativamente sobre el mercado de trabajo y en mayor medida sobre el sector informal estructural. La reducción del poder adquisitivo de

los sectores populares tendrá implicancias directas sobre la venta agregada del sector informal.

Finalmente, caber hacer una descripción especial para el mercado de trabajo. El argumento oficial sostiene que una reforma laboral, sustentada principalmente en rebajas impositivas, flexibilidad en las condiciones de contratación, y rebajas en las indemnizaciones, eliminaría las distorsiones que traen las intervenciones y regulaciones, bajarían los niveles de incertidumbre de los empresarios frente a la contratación y despido de empleados y estas combinaciones fomentarán la inversión, tanto nacional como extranjera.

Sin embargo, podemos argumentar dos objeciones sobre esto último. En primer lugar, la evidencia de la historia reciente nos muestra que durante los años noventa se efectuaron fuertes rebajas en los aportes patronales, disminuciones en las indemnizaciones y nuevas modalidades más flexibles de contratación, mientras que la tasa de desempleo se incrementó de 6.5% a 17.5% entre 1991 y 2001 (OCEPP, Agenda Económica N°4). En segundo lugar, queda pendiente la pregunta respecto de ¿por qué se incrementarían notablemente las inversiones extranjeras productivas en esta difícil coyuntura de caída de la actividad combinada con fuerte endeudamiento, si no lo hicieron durante el período en el que

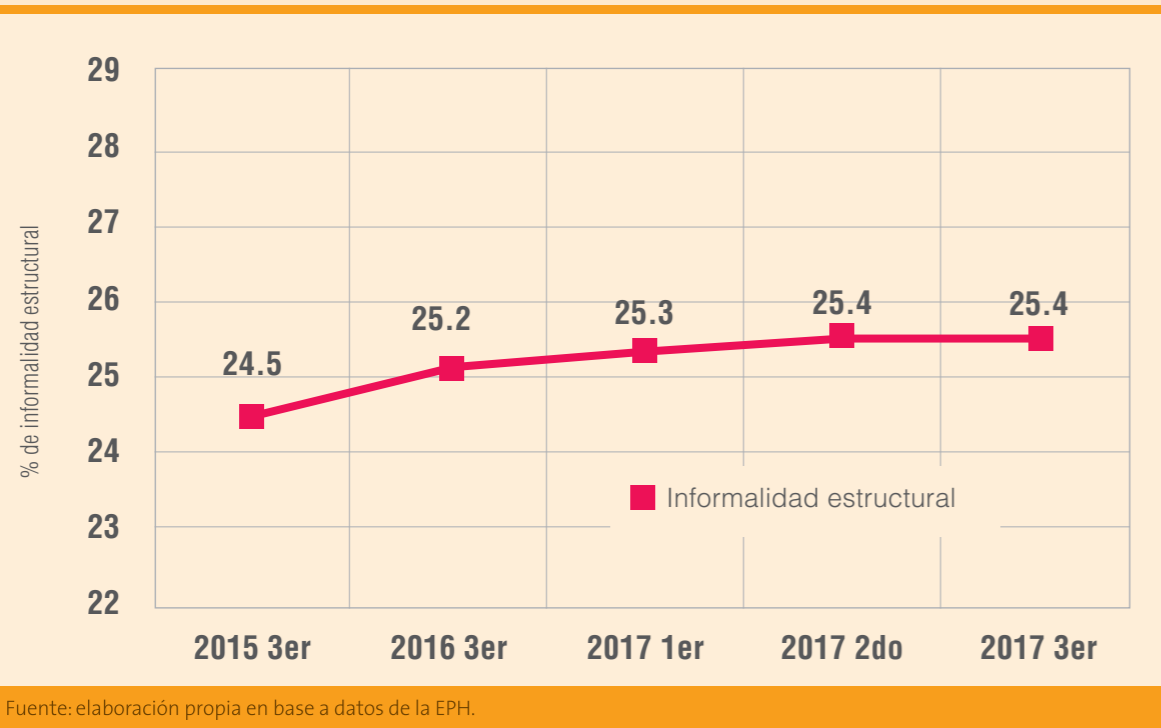
la actual administración se mostraba más promisorio para cimentar un período de crecimiento relativamente prolongado?

Nuestra mirada toma en cuenta la premisa de que tanto las inversiones como el nivel de empleo son inducidos o en parte determinados por una mejora en la demanda agregada de bienes y servicios y no al revés, donde, según la propuesta actual del gobierno, compartida aparentemente por el Fondo Monetario Internacional, el ajuste fiscal y la reducción de la inflación posibilitarán el aumento de la inversión. De este modo, nos atrevemos a afirmar que de volver alguna inversión extranjera privada, lo hará básicamente con una finalidad especulativa, y el espejo de esta modalidad es, precisamente, en el que nos estamos viendo en este momento.

Evolución de la informalidad estructural y precariedad laboral

Los problemas estructurales de empleo están mostrando una tendencia creciente o, si se quiere tener una visión más moderada, no están pudiendo revertirse. En este sentido, la informalidad estructural se encuentra aumentando de manera progresiva: desde 2015 ha aumentado la proporción un 3,7% y, si se compara en valores absolutos, el aumento en cantidad de trabajadores/ras es superior al 5%. Proyectando los datos a media-

Evolución de la informalidad estructural



Se incrementan los problemas estructurales del empleo.

dos de 2018, el incremento porcentual respecto a 2017 sería de aproximadamente un 4,3%.

En una mirada más amplia, además de la informalidad estructural, los otros problemas de precariedad dentro del mercado de trabajo registran una incidencia que comienza a consolidarse en la mitad de la población económicamente activa. Tanto es así, que un 50% de dicha población sufre

algún tipo y/o grado de precariedad en su inserción ocupacional, desde aspectos que devienen de problemas estructurales, problemas relativos a la legalidad en la ocupación, hasta situaciones de desocupación.

Tasa de trabajo precario desagregado (sobre total ocupados y total PEA)

	2015 2do	2016 3er	2017 3ro	2018 3ro*
1 Informalidad estructural (en total de trabajadores)	2.804.389	2.891.109	2.967.816	3.148.188
2 Subempleo moderno (en total de trabajadores)	409.320	682.596	751.529	834.197
3 Pleno empleo moderno no registrado (en total de trabajadores)	1.007.031	918.427	973.596	1.032.011
4 Empleo doméstico no registrado (en total de trabajadores)	465.088	414.946	401.307	409.333
5 Desempleo abierto (en total de trabajadores)	783.497	1.068.874	1.058.124	1.319.995
Total precariedad dentro del mercado de trabajo	5.469.325	5.975.952	6.152.372	6.743.724
Respecto de los ocupados (1+2+3+4)	42,1%	42,8%	43,6%	45,7%
Respecto de la PEA (1+2+3+4+5)	45,9%	47,6%	48,3%	51,1%

Fuente: elaboración propia en base a microdatos de la EPH. (*) Datos estimados

Estos aspectos nos confrontan con una crítica realidad material de la fuerza de trabajo que no pareciera revertirse en el corto plazo. Estos problemas indudablemente excederán el ámbito del mercado de trabajo, dado que también significarán menos consumidores o, al menos, menos consumo. Por consiguiente, volvemos a la pregunta anterior: ¿por qué habrían de venir inversiones productivas significativas a un país que progresivamente prescinde de más y más trabajadores/ras?

El año pasado señalamos que corremos el riesgo de que los sectores más dinámicos cada vez lo sean más, pero representen a un segmento reducido de empresas y trabajadores, y que el resto se vaya alejando con mayor rapidez, dando por resultado un aumento de la brecha y de la heterogeneidad. Por lo tanto, en relación a lo anterior, no servirán inversiones que, a lo sumo, estarán focalizadas en estos segmentos dinámicos pero acotados en cuanto a la demanda de fuerza de trabajo. En el mejor de los casos recrearán un país próspero para pocos.//

■ El problema de la competitividad es un problema sistémico

En el contexto actual, cada vez más adverso, en muchas discusiones que sobrevuelan la agenda política, económica y productiva, se debate superficialmente, por lo menos en las discusiones más difundidas, respecto de la competitividad y productividad del país, de las empresas y del trabajo. En general, se observan planteos fundados en alguna determinada dimensión del problema; la más señalada y aceptada tiene que ver con la baja productividad de la mano de obra en relación a los salarios que se pagan en Argentina, combinado con una crítica al sindicalismo y su “atraso” y desactualización en materia de los convenios colectivos vigentes.

Del mismo modo, también se señalan los problemas burocráticos, mayormente asignados al Estado y sus múltiples y disímiles dependencias, a la presión impositiva que deben afrontar las empresas, a las trabas macroeconómicas que tendría el ser una economía semi-cerrada al mundo; también figuran en la agenda de la competitividad problemas con los litigios derivados de conflictos laborales y los niveles de ausentismo dentro de determinadas ramas o sectores.

Sin embargo, no tantas veces se hace alusión a la escasa capitalización y modernización de las empresas, que trabajan con maquinarias antiguas o con alto grado de dependencia de los países productores y exportadores de bienes de capital, reflejando un restringido desarrollo tecnológico y calificación de la fuerza de trabajo. Tampoco se hacen menciones a las deficiencias que muchas compañías tienen en lo concerniente a innovación en procesos y en la planificación entre la tecnología y los trabajadores. Lo que queremos señalar es que una ecuación de mano de obra “barata” conjugada con maquinaria, tecnología y procesos “viejos” en modo alguno resolverá el problema de la competitividad.

Por lo tanto, consideramos que el abordaje al problema de la competitividad y productividad de la sociedad argentina debería ser mucho más complejo y sistémico, en tanto que no puede estudiárselo a partir de una o de algunas de sus dimensiones. Necesariamente, para un análisis de este tipo, así como para pensar en políticas sobre esta cuestión, deberá plantearse una discusión asumiendo su complejidad, incorporando la mayor cantidad de elementos posibles y pertinentes dentro del debate. Asimismo, este

Una ecuación de mano de obra “barata” conjugada con maquinaria, tecnología y procesos “viejos” no resolverá el problema de la competitividad.

problema, como veremos más adelante, es como lo que sucede con los icebergs: representa la base estructural de muchos de los desequilibrios más observables y evidentes que pululan en todas las discusiones y debates presentes.

¿Por qué un sistema para pensar la competitividad?

En este punto nuestra intención es presentar un concepto, el de sistema, cuya implicancia rápidamente nos debería hacer pensar que una mejora de la competitividad no pasa simplemente por bajar los costos salariales. La noción de competitividad, entendida sistémicamente, asume el tema de los costos salariales dentro de un conjunto de interacciones que tienen que incluir, necesariamente, otras dimensiones para llegar a un diagnóstico y un análisis más fructífero.

Para nosotros, la competitividad de un país no podría pensarse sin una relación integrada entre la estructura social y productiva y el mercado de trabajo. De modo que no es plausible el desarrollo competitivo del país si contamos con una mayoría de la población trabajando con bajos o bajísimos niveles de productividad, en condiciones precarias y con salarios insuficientes. Como extractamos en la cita siguiente:

“...para seguir la pista de los cambios que en el fondo justificaron la utilización del término <<Revolución Industrial>> es importante prestar atención a la proporción de la fuerza de trabajo que se fue incorporando a los empleos en los que la productividad era elevada o iba en rápido aumento. Mientras la pro-

porción fuese baja, la incidencia del nuevo régimen, por muy espectacular que fuese en determinados casos, no podía dejar de ser limitada” (Wrigley, 1993).

Si bien la cita forma parte de un análisis sobre la dinámica de la revolución industrial inglesa, creemos que sigue reflejando una importante actualidad. O sea, la clave del proceso industrial habría estado en cómo se logró integrar de manera más o menos armónica el aumento de la productividad en una escala significativa, afectando a franjas muy amplias de la fuerza de trabajo. De modo que, mientras la incorporación del grueso de la fuerza laboral a sectores más productivos era limitada, el nuevo régimen no terminaba de instalarse e industrializarse. Sólo cuando las formas de organización del trabajo de mayor productividad y desarrollo técnico se expandieron a un importante conjunto de la fuerza laboral se afianzó lo que hoy llamamos Revolución Industrial, que significó, entre muchas otras cosas, un fuerte aumento del salario real de los trabajadores.

Más allá de las diferencias espaciales y temporales con este ejemplo, la idea que queremos transmitir es que, si nos resignamos a que en Argentina los aumentos de productividad estén confinados al principal sector exportador, o sea el complejo agroalimentario, estas mejoras difícilmente impacten al resto de los trabajadores, ya que dicho sector ocupa de manera directa aproximadamente a menos del 1% de la fuerza de trabajo y, si le anexamos algunas actividades conexas, tenemos algo más del 3%. Tampoco servirá si a este grupo le agregamos dos o tres nichos de grandes empresas que tienen la capacidad de competir internacionalmente. Lamentablemente, estos esfuerzos no se traducirán en un programa de desarrollo sustentable e inclusivo para la mayoría de la población. El correlato de esto seguirá siendo la escasez de divisas.

Es por ello que el impacto de la política para el desarrollo tiene que tratar de ser lo más sistémico posible. En este sentido, la competitividad sistémica responde a un conjunto de medidas interactivas, desarrolladas en cuatro instancias de política econó-

mica y social: meta, macro, meso y micro nivel, y se basa también en una noción multidimensional de la dirección del proceso productivo que incluye diálogo y toma conjunta de decisiones (Messner, 1996).

Como sostiene este autor, una orientación conjunta a nivel meta social y económico, dirigida a la solución de los problemas de productividad y competitividad, significa una diferenciación y una articulación institucional entre el Estado y los actores económicos, laborales y sociales que implique procesos de aprendizaje y el desarrollo de una alta capacidad de anticipación y de reacción. Así, pueden emerger mecanismos de cooperación y conexiones entre los grupos de actores públicos y privados orientados a la mejora de la competitividad.

Desde una perspectiva macro económica se debería buscar, según este planteo, la orientación de un programa en base a ciertos acuerdos meta-sociales, aplicados a la política monetaria, comercial, fiscal-tarifaria y cambiaria, de modo de potenciar los efectos acumulativos del aprendizaje y las innovaciones a nivel país como fundamento de la competitividad. Asociado a esto, el rol central de los niveles meso y micro debería cristalizarse mediante un denso entrelazamiento entre las unidades económicas, los sindicatos y el conjunto de instituciones cercanas a los agrupamientos donde ellas interactúan (universidades, centros tecnológicos, instituciones de formación profesional, sistemas de información tecnológica, etc.). Porque es en esos niveles donde se instrumentan y operativizan las políticas definidas en los niveles más globales -meta y macro nivel- (Messner, 1996).

Necesitamos conjugar enfoque sistémico, trabajo interdisciplinario ministerial y combinación de políticas públicas.

Para tratar de ejemplificar este planteo sistémico en relación a lo que venimos desarrollando a lo largo de las distintas ediciones de nuestro Dossier, expone-mos en el modelo siguiente un estado de situación, en una versión sumamente estilizada, de algunos componentes que deberían tenerse en cuenta para analizar el actual problema de productividad y competitividad argentino desde una mirada sistémica.

Este modelo está centrado en el concepto de potencial dinámico que tendría cualquier unidad produc-tiva y cualquier conjunto de trabajadores dada una determinada inserción dentro del mercado, así como en función de un stock de capital acumulado y que

se reproduce bajo determinada forma¹. De manera que habrán múltiples ubicaciones de unidades pro-ductivas y trabajadores en función a cómo se conju-ga el modo en que acumulan y reproducen su capi-tal, entendido en su sentido amplio, en combinación con el tipo de inserción que van logrando dentro del mercado. Entonces, idealmente y de modo estiliza-do, podríamos interpretar al modelo como parte de un mapa que nos reflejaría algunos elementos del sistema donde se movilizarían dimensiones como la de la competitividad y la productividad.

Ese ejercicio nos permite, en principio, establecer dos grandes sectores: en el cuadrante inferior iz-

quierdo queda determinado el conjunto de unidades productivas y trabajadores que forman parte de lo que denominamos informalidad estructural, fenó-meno que creemos imprescindible para comprender qué sucede con nuestro mercado de trabajo. Por el contrario, en el cuadrante superior derecho se en-cuentran las unidades productivas asociadas a lo que, por defecto de no tener una mejor denomina-ción, llamamos sector moderno, que conglo-mera a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas privadas que se desarrollan con niveles más altos de capital (en su sentido amplio) por trabajador involucrado. Podemos decir que los puestos de calidad demandados y generados por nuestra estructura so-cial y productiva se concentran en dicho cuadrante.

Esta división básica de nuestro análisis se hace a partir del punto teórico y empírico " C_K/L ", ubicado en la in-

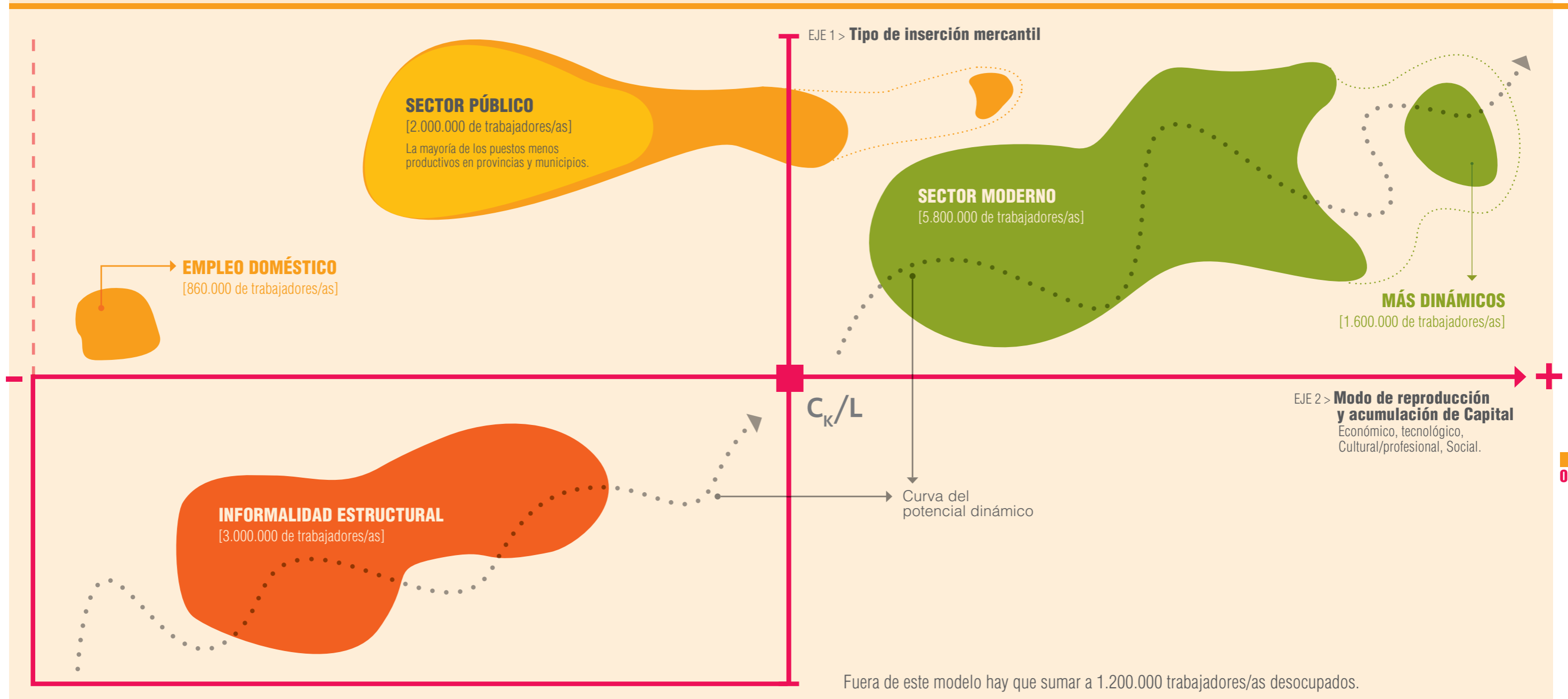
tersección de los ejes anteriores (tipo de inserción en el mercado y modo de reproducción y acumulación de capital) y que delimita un salto o brecha entre el conjunto de unidades productivas y trabajadores de la informalidad estructural respecto de todas las unida-des modernas. En esta configuración, es muy impor-tante comprender que las primeras están originadas fundamentalmente en necesidades subjetivas de so-brevivencia y tienen un nivel de capital (en su senti-do amplio) por puesto de trabajo mucho menor que cualquier unidad productiva del sector moderno.

En Argentina, estos dos segmentos o cuadrantes del modelo explicarían la parte más importante de la he-tetogeneidad estructural, que determina las brechas más relevantes en materia de inversión, tecnología, calificación, productividad, competitividad y, por ende, valor agregado, rentabilidad e ingresos.

1 Como hemos señalado en otros trabajos (Masello & Granovsky, 2010), el concepto de capital que utilizamos no sólo se refiere al dinero, las mercaderías, bienes y tecnología que hay en una unidad productiva en relación a sus trabajadores, sino que también hace alusión a una dimensión de capital cultural (calificación, formación profesional, certificación, oficios, procesos de aprendizaje, etc.) y a una dimensión social en tanto a la forma de integración dentro de una cadena dada, o sea su participación en redes productivas más complejas, por ejemplo.

Modelo de desarrollo y potencialidad del mercado de trabajo argentino

Total de trabajadores/as ocupados/as (11.660.000)



■ Nuestro potencial dinámico depende de encarar nuestros problemas estructurales

En un esfuerzo conceptual hemos tomado la decisión de ubicar dentro del modelo al sector público, así como al conjunto del empleo doméstico en hogares. Sobre estas inclusiones es necesario hacer algunas aclaraciones.

Nuestra hipótesis supone que cualquier unidad productiva, y los trabajadores que en ella se desempeñan, pueden ser caracterizados en función del potencial dinámico que tienen, de acuerdo a las dos grandes dimensiones que hemos ya expuesto. En el caso del sector público, en general agrupa unidades típicamente administrativas, otras que prestan algún servicio digamos de manera más o menos directa y, por otro lado, engloba a una serie de organizaciones, emprendimientos y empresas. Si bien en todos estos casos no hay una finalidad de lucro, con la consiguiente necesidad de generar un excedente a repartir entre dueños o accionistas, sí se lo puede pensar y “modelizar” en relación a cómo son sus procesos para hacer lo que hace y en ese accionar observar su situación respecto al potencial dinámico que refleja.

Ahora bien, la ubicación dentro del modelo observa una figura irregular que, de acuerdo a los datos de la Encuesta Permanente de Hogares, engloba aproximadamente a dos millones de trabajadores y trabajadoras, ubicados en algunas unidades con un alto o muy alto potencial dinámico hasta un conjunto muy importante de empleo público, mayormente en estamentos municipales y dentro de las estructuras provinciales, que creemos registran un perfil muy similar a lo que encontramos dentro de la informalidad estructural. O sea, en estos casos el empleo público absorbe la ausencia de un desarrollo socio-productivo local o regional que demande y genere puestos de trabajo con mejores condiciones de potencial dinámico.

En el caso del empleo doméstico, que mayormente es llevado adelante por mujeres, hay investigadores que lo ubican directamente dentro de la informalidad estructural. Nosotros no lo hacemos; coincidimos con Monza (1998) en que el empleo doméstico, por

desarrollarse en una unidad hogar, tiene un carácter distintivo en relación a cualquier otro tipo de ocupación del ámbito privado que se lleva adelante en algún tipo de unidad productiva. De todos modos, y con la finalidad de dar un cuadro más completo, lo estamos incluyendo suponiéndole una baja dotación de capital (en su significado amplio) cristalizado en dichas trabajadoras y en un tipo de inserción específica respecto al mercado.

Ahora bien, observando el modelo en toda su generalidad se puede apreciar que en el extremo superior derecho la cantidad de trabajadores/ras involucrados en unidades productivas que concentran los mayores niveles de innovación y que tienen un mayor potencial dinámico significan alrededor de 1,5 millones. En contraposición, dentro de la informalidad estructural tenemos alrededor de 3 millones de trabajadores/ras; luego se evidencian aproximadamente 900 mil puestos en empleo doméstico, después hay unos 2 millones de puestos de trabajo en el sector público y, finalmente, existe una importante franja de empleo privado moderno que, sin embargo, no está en condiciones de competir en otros mercados que no sea el interno, lo que cercena las posibilidades del comercio exterior.

Es éste, evidentemente, un serio problema estructural sobre el que se asientan otros desequilibrios asociados. En suma, creemos que no se puede salir de esta situación sin comenzar por reconocer la necesidad de una mirada sistémica, que atienda simultáneamente las diferencias de potencial dinámico de cada uno de los grupos, segmentos y sectores.

Si queremos encontrar una respuesta a la falta de inversiones productivas, conjuntamente con el retraimiento de la demanda agregada habrá que mirar este modelo para explicárnoslo. ¿Quién querrá invertir en una sociedad cada vez más heterogénea, donde los sectores con mayor potencial se achican y se distancian del resto y, para peor, en un contexto de ajuste y retraimiento de la actividad?//

Pensar hacia adelante no debería confinarse solamente a especulaciones de corto plazo.

A mediados de 2016 nos preguntamos ¿qué sucedería si entráramos en una fase de decrecimiento?, ¿qué pasará ahora, que ingresamos en una recesión que parece ser mucho más que un breve período de decrecimiento?, ¿qué sucederá en esta crisis, si hasta los momentos de pujanza económica ya nos han demostrado que no fueron condición suficiente para motorizar las bases de un proceso de desarrollo sostenido en el tiempo, con corrección de nuestros problemas estructurales?

Pero pensar hacia adelante no debería confinarse solamente a especulaciones de corto plazo sobre cuál va ser la cotización del dólar, si se sigue o no tomando más deuda, a qué tasa, si se reduce el déficit a costa de frenar más que peligrosamente la actividad social y económica. Desde ya que esto es importante. Pero la mentada “confianza” de los “mercados” no llegará por declaraciones milagrosas ni por gestos ni por crear supuestas condiciones de forma necesarias para que quien gestiona miles de millones de dólares traiga parte de ese dinero para desarrollar alguna actividad productiva dentro de nuestro país.

Insistiremos hasta el cansancio que esta batería de temas está y seguirá condicionada por la capacidad o impericia que tengamos para estructurar políti-

camente un proyecto creíble y consensuado para mejorar, con escala y amplitud social, nuestro potencial dinámico. Es claro que esta mirada no puede agotarse al corto plazo pero, es importante remarcar, el largo plazo debería comenzar hoy mismo.

Por consiguiente, queremos cerrar este nuevo número con algunos puntos que creemos deberían ingresar en la agenda:

- No hay modo de progresar hacia un contexto de mayor estabilidad si no se reconoce explícitamente la necesidad de recrear algún tipo de consenso, principalmente político, respecto a la necesidad de regulación que se necesita de la actividad económica en general y de las actividades financieras en particular.
- Estos acuerdos deben tener dentro de sus bases premisas que impliquen proyectos que contemplen, por lo menos, a la mayoría de la fuerza de trabajo. Como hemos señalado, no se conseguirá un sendero de desarrollo apoyándose en dos o tres sectores que impliquen sólo a un cuarto de la fuerza de trabajo argentina.
- Otra premisa debería enfocarse a pensar que no es viable programar una mirada a mediano

plazo si no hay una preocupación por echar a andar la actividad económica: esto no es suficiente pero es una condición necesaria para pensar, para planificar.

- Finalmente, volvemos sobre algunas ideas de nuestro número anterior: “el factor clave está en la articulación entre políticas por el lado de la demanda y políticas por el lado de la oferta...”, con lo cual no se pueden encarar estos problemas estructurales sin “...coordinación y escala...” de dichas políticas específicas para el mercado de trabajo en general y, particularmente, en el sector de la informalidad estructural.

Como se puede apreciar, estamos frente a un problema muy complejo y de larga data, pero si frente a estas dificultades se opta por mirar para otro lado, privilegiando la táctica política y fragmentos de políticas públicas, lo que queda de este año y el venidero nos encontrará en peor situación y con el fracaso de no haber hecho nada serio para evitarlo.//

Como se puede apreciar, estamos frente a un problema muy complejo y de larga data.

BIBLIOGRAFÍA

WRIGLEY, E. A., 1993. *Cambio, continuidad y azar*. Crítica, Barcelona, España.

MASELLO, Diego; GRANOVSKY, Pablo. (2010). “Las diferentes dimensiones del capital de trabajo en las unidades productivas en el sector informal: Una aproximación a los aspectos intangibles del capital” en *Economía Social: Teoría y Práctica*. Siglo XXI Editora y CESS, Ediciones.

MESSNER, D., (1996). *Latinoamérica hacia la economía mundial: condiciones para el desarrollo de la “competitividad sistémica”* Friedrich. Ebert Stiftung.

MONZA, Alfredo (1999). “La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años 90. Resultados e interrogantes. En CARPIO, Jorge; KLEIN, Emilio y NOVACOVSKY, Irene (comps.) *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica/SIEMPRO/OIT.

STAFF

DIRECCIÓN DE LA PUBLICACIÓN>

Pablo Jacovkis

[Director del Centro Interdisciplinario de Estudios Avanzados – UNTREF]

Gustavo Gándara

[Director Ejecutivo de la Fundación UOCRA]

DIRECCIÓN DE CONTENIDOS>

Diego Masello

EQUIPO EDITORIAL>

Pablo Granovsky

Lucila Pizzarulli

Guillermo Zuccotti

Hernán Ruggirello

Vanesa Verchelli

Beatriz González Selmi

EQUIPO DE EDICIÓN Y DISEÑO>

Equipo editorial de Aulas y Andamios

AUTORIDADES

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO

RECTOR

Aníbal Y. Jozami

VICERRECTOR

Martín Kaufmann

SECRETARIO GENERAL

Dr. Horacio Russo

SECRETARIO ACADÉMICO

Ing. Carlos Mundt

SECRETARIO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Dr. Pablo Jacovkis

SECRETARIO DE EXTENSIÓN UNIVERSITARIA Y BIENESTAR ESTUDIANTIL

Dr. Gabriel Asprella

SECRETARIO DE GESTIÓN INSTITUCIONAL

CPN Raúl Sánchez Antelo

SECRETARIO ECONÓMICO FINANCIERO

Lic. Pablo Belardinelli

FUNDACIÓN UOCRA
PRESIDENTE

Gerardo Martínez

DIRECTOR EJECUTIVO

Arq. Gustavo Gándara

SUBDIRECTOR EJECUTIVO

Lic. Alejandro Waisglas

GERENTE INSOC

Juan Puigbó

UNTREF

Mosconi 2736 . Sáenz Peña . Partido 3 de Febrero

 **Fundación UOCRA**

Azopardo 954 . Ciudad de Buenos Aires