

¿Emerge un nuevo modelo económico y social? El caso argentino 2003-2006

*Marta Novick*¹

Introducción

Luego de un período de más de dos décadas en el que parecía emerger un paradigma de crecimiento, basado en el correcto funcionamiento de los mercados, las limitaciones del mismo han dado lugar a un debate que aspira a la definición de un nuevo modelo indicativo que supere las restricciones de lo que fue el denominado Estado de bienestar y del de desregulación, apertura y ajuste estructural que le sucedió.

Este debate, que se desarrolla en la siguiente sección y que engloba a un abanico de países y regiones -centrales y periféricas- con características estructurales disímiles y de inserción dispar en el contexto de un mundo globalizado, no presenta ninguna salida mágica ni recetas abarcativas. Implica la discusión de puntos que afectan los niveles macro, meso y micro de las economías, así como las particularidades sociales y culturales que permitirán un diseño ajustado a las necesidades de sociedades que no pueden tolerar los niveles crecientes de exclusión que se han evidenciado.

En este documento se analizará la experiencia de la Argentina desde la recuperación de la crisis que estalló en el año 2001, la cual puso un

¹ Socióloga, investigadora CONICET en el IDEI de la Universidad Nacional de General Sarmiento, actualmente Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina.

Agradezco especialmente la colaboración, los comentarios y las sugerencias de Carlos Tomada, Ministro de Trabajo, empleo y Seguridad Social, y de Daniel Kostzer, Director de Estudios y Coordinación Macroeconómicos de esa Subsecretaría.

signo de interrogación, no sólo a la viabilidad económica del país, sino también a la democracia como forma de organización política.

Asimismo se vinculará el patrón de crecimiento que la economía ha tomado con la forma de ingreso a un círculo virtuoso de mayor demanda agregada, aumento del empleo y la inversión, nacimiento de empresas, crecimiento de las existentes, etc.

El debate

Es interesante analizar que mientras se debate sobre la eventual crisis del "modelo social europeo" -modelo económico y social- y las características que tuvo en términos de crecimiento, inclusión social, de protección y en la conformación del denominado Estado de bienestar, en la actualidad, muchos de los países de América Latina están atravesando importantes cambios que parecerían ir en una nueva dirección.

En Europa hay voces que se elevan en defensa de su actual modelo considerando a su modificación como un ataque a la identidad y a un sistema económico y social que otorgó, simultáneamente, crecimiento, protección social y seguridad para sus habitantes. Esta línea argumenta que se trata de una sociedad en la que el libre y buen funcionamiento del mercado es sólo una herramienta y no una finalidad en sí misma. En este marco, la economía como disciplina es definida como el estudio de un objeto real en un contexto específico, y no como una adopción acrítica de un cuerpo de supuestos y técnicas (Reinert, 2006).

Otras posturas, en cambio, sostienen que sólo la práctica del libre mercado es la que permitirá la mejor asignación de los recursos a la producción y sostener el crecimiento y la competitividad europea frente a EEUU o a algunos de los países asiáticos (Japón, China, etc., aunque en sectores muy diferentes).

El debate no es menor. La Conferencia de Lisboa de 2000 -aunque sus metas hayan sido redefinidas en 2005- puso en cuestión las dificultades de combinar la integración económica con el progreso social, mostrando las restricciones para lograr simultáneamente la profundización de este proceso en términos económicos, políticos y sociales (Schweiger and Wickman, 2004)

Por otro lado, proponer como objetivo brindar empleo "lo más rápido posible" (perspectiva norteamericana) e introducirlo en las sociedades europeas, este propósito de que "cualquier trabajo es mejor que ningún trabajo", pone en peligro lo que fue tradicionalmente rechazado en Europa (Schweiger and Wickman, op cit). De esta manera, autores como los mencionados señalan una contradicción obvia entre la ambición de crear un modelo de cohesión social europeo reformado para el siglo XXI con una aproximación neoliberal en lo económico.

Muchos de los países latinoamericanos -sobre todo los del sur del continente- están cambiando las grandes líneas económicas y políticas que prevalecieron en la década del 90. ¿Se trata de una estrategia -una vez más- desacompasada del "main stream"? ¿O, efectivamente, recuperar una mejor calidad de vida para la población latinoamericana?

Las etapas del desarrollo latinoamericano

Es verdad que el proceso de la región latinoamericana fue considerablemente diferente al que se desarrolló en Europa y debe reconocerse que el Estado de bienestar tuvo características muy distintas a las de esos países. Lo que se llamó Estado de bienestar en América Latina estuvo signado por políticas que no pudieron cumplir ni sistemáticamente ni con la inclusión social sobre el conjunto de la población. Algunos países avanzaron hacia un grado de homogeneidad social mayor que otros, pero el Estado tuvo un rol más determinante en lo económico, no sólo como regulador general de la economía, sino también como empleador. La aplicación del llamado "fordismo" en América Latina, no cumplió con dos de sus características básicas: producción en masa y amplios mercados de consumo, que existieron sólo de manera restringida (limitado a algunas regiones y a algunos sectores industriales) (Novick, 2000).

Del mismo modo, el llamado "modelo neoliberal" en el marco de la globalización tuvo características diversas en los países latinoamericanos cuyas economías habían quedado muy debilitadas como consecuencia de la "década perdida" de los 80. La última década del siglo XX, cuando se introdujeron acriticamente estrategias de apertura económica indiscriminada, provocó un achicamiento -y debilitamiento del Estado- en sus funciones económicas, pero, sobre todo en materia de política social. La desregulación de los mercados, en particular las restricciones en materia de derechos colectivos, laborales y de protección social, tuvo como consecuencia un aumento en las tasas de desempleo, en un crecimiento de la precarización laboral, deterioro de la distribución del ingreso, y, por ende, un aumento considerable de la magnitud y la proporción de la población en niveles de pobreza y de indigencia. La brecha económica, social y tecnológica con los países desarrollados se agravó. Los actores del mundo del trabajo (los sindicatos especialmente) quedaron muy debilitados tanto en su concepción reivindicativa como en su rol de "agencia social" (el desempleo y la precariedad golpearon también a ellos al reducir afiliación, ingresos, etc.).

América Latina fue, claramente, la región del planeta que aplicó, desde fines de los años 80 hasta la actualidad, más profundamente políticas de ajuste estructural a partir de liberalización económica, privatización de empresas públicas, apertura comercial acelerada y retiro del Estado. Simultáneamente, de 1980 a 2000 el número de po-

bres creció en toda América Latina en 75 millones de personas, superando en la actualidad la cifra de 200 millones. Del total de los nuevos pobres de la región, casi el 95% son pobres urbanos. Los programas de liberalización económica, inspirados en gran medida en el llamado Consenso de Washington², generaron no sólo pobres e indigentes, sino que acentuaron dramáticamente los índices de inequidad económica y social, dispararon las tasas de desempleo a cifras superiores al 15% y promovieron -con la salida del Estado del rol rector mantenido en las décadas anteriores- el incremento de los niveles de analfabetismo y abandono escolar producto de la falta de recursos para la educación pública, así como un deterioro nunca visto de los sistemas de salud pública³.

Como indicador puede señalarse que en los inicios de los 70 el incremento del producto regional era el 6% anual. A fines de esa década retrocedió a 1.5% y en los 80 las economías latinoamericanas no crecieron. En el primer lustro de los 90 el producto regional estuvo en 3% y llegó al 5,3% en 1997 pero volvió a caer en 1998 y 1999. El crecimiento promedio anual durante los 90 fue de 3.2%. La tasa anual media del crecimiento del ingreso per cápita fue de 3.1% entre 1945 y 1980, de 1.9% en los siete años que siguieron a la década perdida y de 0.5% entre 1998 y 2004 (Cimoli et al, 2006). Si bien hubo una recuperación del crecimiento durante los años 2003-2004, éste debería incrementarse significativamente y mantenerse en forma sostenida para comenzar a revertir las consecuencias económicas y sociales de la década del 90.

Del ajuste estructural a la crisis

Los modelos económicos y sociales implementados a lo largo de los 90 en gran parte de los países de América Latina (aunque con diferencias importantes entre ellos) afectaron significativamente las formas de organización (productivas, sociales y económicas) existentes previamente. A nivel agregado, las diversas políticas contaron con un eje común centrado en la necesidad de mejorar aceleradamente la competitividad y la productividad bajo la estrategia de una apertura a los mercados internacionales de bienes, servicios, tecnología y capitales.

Se sostenía que la libre circulación de bienes, servicios y capitales introduciría en la estructura productiva cambios capaces de cerrar la brecha con los países desarrollados. Se suponía que estas acciones permitirían recuperar el dinamismo productivo que había entrado en

² Conjunto de mandatos políticos y económicos que, desde fines de los 80, definió prioritariamente la doctrina promovida por los países centrales y los organismos de crédito multilaterales hacia los países del llamado Tercer Mundo.

³ Taller sobre inequidades económico-sociales en América Latina, 29 de mayo al 2 de junio de 2003, Bariloche, la Argentina.

crisis en la última etapa del modelo de sustitución de importaciones⁴. En particular afirmaban que la desregulación del mercado laboral induciría a mejorar tanto la cantidad como la calidad del empleo, en el marco de una reasignación de recursos y de una nueva especialización productiva.

El interés se desplazó desde el objetivo previo de lograr el pleno empleo, hacia una subordinación del mercado laboral a los requerimientos emergentes de las modificaciones en la estructura de la economía (signadas por la idea del libre mercado). Como resultado de ello, los indicadores de desempleo treparon hasta niveles inéditos mientras que las actividades más relevantes ingresaron a un severo proceso de (des ó re) estructuración en lo referido a sus encadenamientos productivos (debilitamiento o desaparición de la red de proveedores, mayor importación de insumos, etc.) (Bisang et al, 2005).

Durante esos años, en el plano internacional se fueron creando las condiciones para que la economía mundial dejara de ser un agregado de economías nacionales vinculadas por flujos de comercio, inversión y financiamiento para convertirse progresivamente en un conjunto de redes globales de mercados y producción que cruzan las fronteras nacionales. Sin embargo, estos procesos de indudable y creciente empuje no estuvieron acompañados de un desarrollo equivalente de la institucionalidad global, cuya agenda es incompleta y asimétrica (Ocampo et al, 2004).

La globalización no produjo una homogeneización de la economía mundial, y no se constituyó en una dinámica integradora única y uniforme. Por el contrario, se tradujo en un proceso desigual y multidimensional. Para la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización que convocó la OIT, a consecuencia de esta globalización desigual se produjeron brechas en el empleo, en la protección social y en el diálogo social.

Desde principios de 2000, una nueva etapa política llega a los países de la región, básicamente como resultado de las crecientes demandas de la sociedad, y se comienzan a rever no sólo los modelos y las políticas de la pasada década, sino que hay un replanteo sobre la noción misma del Estado y su rol en materia económica y en materia de política social.

El empleo, variable considerada como un elemento de ajuste "automático" que debía acompañar las transformaciones macro sociales retoma -en parte y en algunos países- un rol central⁵. El "empleo en el centro de las políticas" o como fuera el nombre la Cumbre Hemisférica

⁴ Debe señalarse que estas modificaciones tuvieron lugar en simultáneo con la creciente consolidación de cambios técnicos y organizacionales tendientes a establecer actividades y patrones de organización de la producción diferenciados respecto de los establecidos en la etapa anterior.

⁵ Puede verse en tanto como factor de mejora económica como factor de inclusión, de ciudadanía o de vigencia de los derechos.

de Mar del Plata en noviembre del 2005: "Crear trabajo decente para erradicar la pobreza y garantizar la gobernabilidad democrática", se transforma en una nueva meta en el cambio de escenario político y económico, reivindicando el concepto de "trabajo decente" que la OIT vuelve a resignificar a fines de los 90.

La pregunta que intenta responder este artículo es si el retorno a ciertas políticas activas, los procesos tendientes a la articulación de políticas económicas y sociales, la recuperación del mercado interno como elemento dinamizador, y los datos resultantes en materia de trabajo, de empleo y de distribución del ingreso, constituyen el inicio de un nuevo modelo económico y social, o, por el contrario, se trata sólo de un conjunto de medidas y políticas que aprovechan un ciclo favorable de la economía (alto precio de las materias primas como soja, cobre, petróleo, etc.) que permite un crecimiento económico que facilita la aplicación, por otro lado de diferente tipo de políticas. Esta pregunta es la que intentaremos responder centrándola en el caso de la Argentina.

Después de haber transitado la mayor crisis de su historia, en la que la anarquía económica y social atravesaba todos y cada uno de los sectores de la población, cuando los índices de desocupación, de pobreza, de inestabilidad monetaria, hacían suponer una sociedad inmanejable por los próximos decenios, la Argentina retoma un ritmo de crecimiento elevado e impensable: en menos de tres años baja en forma abrupta la tasa de desempleo, la pobreza y, aunque en menor medida, la precariedad laboral. Al mismo tiempo se recupera la inversión de la mano de las empresas medianas y del ahorro doméstico⁶, y comienza a atravesar un período de mayor gobernabilidad democrática.

¿Se trata de un contexto macroeconómico favorable y los guarismos sociales son sólo una consecuencia? ¿Se trata de decisiones de política macroeconómica, y el resto de las políticas es una consecuencia?

¿Estamos en presencia de un nuevo modelo económico y social? ¿O sólo de la aplicación de un conjunto de políticas activas laborales y sociales en un momento favorable del ciclo macroeconómico?

¿Se trata de un modelo sustentable en el tiempo?

Una breve historia de las etapas del desarrollo argentino

La primera etapa de desarrollo económico argentino -fundado en el modelo agro-exportador- se basaba en una actividad central que era la ganadera, producto de la posesión de grandes extensiones de tierra; el modelo económico requería escasa innovación local ya que se movía al ritmo de las tecnologías desarrolladas en el exterior. Sin embargo, se

⁶ Inclusive de retorno de capitales previamente salidos del país.

pueden observar estrategias de innovación y de cambio técnico que permitieron mejorar la productividad, el producto, etc.

El modelo de sustitución de importaciones (1930-1976) que permitió tasas significativas de crecimiento (considerablemente mayores a las obtenidas en la década pasada cuando se cumplían con las normas de la economía ortodoxa) no fue acompañado por políticas estimuladoras de la competencia, la innovación y la productividad. En el caso argentino, si bien hubo crecimiento, el desempeño general fue menor al esperable (López, 2006), sea en el PBI per cápita, en la productividad laboral y en las exportaciones. En éste la innovación estuvo asociada a modelos incrementales y de adaptación más tradicional (Katz, 1986).

Fue un resultado relativamente pobre -a pesar de la percepción generalizada- en un contexto internacional que atravesaba una "Edad de oro", con las tasas de crecimiento del producto y de la inversión más altas de toda la historia en un contexto de pleno empleo, baja inflación y mejora continua del nivel de vida de la población (López, 2006). En este esquema existían articulaciones sociales, sectoriales y espaciales sistemáticamente integradas, un sistema semejante a las "cajitas chinas" que se encastran mutuamente. Empleo y condiciones de trabajo estaban ligados al ciclo económico, con leves y breves episodios de desempleo friccional y bajas tasas de desempleo estructural.

Lo que caracteriza también a la Argentina en ese período -y a muchos de los países de la región- es una fuerte volatilidad institucional, resultado de los vaivenes políticos y las rupturas de los ciclos democráticos que fueron acompañados de inestabilidad e incertidumbre económica producto tanto del "stop and go" de la economía argentina como de la falta de consensos claros (López 2006). En general estos ciclos estaban asociados a la performance externa del país, y las crisis estaban asociadas a la balanza de pagos (Díaz-Alejandro, 1975).

Esta debilidad institucional -y por ende del sistema democrático- la inestabilidad política, la falta de consenso en lo económico, los sectores claves de la economía en manos del Estado -e incluso de las Fuerzas Armadas- y una economía considerablemente cerrada fueron la contraparte de una actitud favorable del Estado hacia la industria, incluso al surgimiento de agencias e instituciones estatales destinadas a regular distintos e importantes espacios de la actividad económica (INTI, INTA, CNEA, etc.).

Ajuste, liberalización, estancamiento y crisis en la Argentina

Entre 1976 y 2001 el período que Andrés López caracteriza como de "reformas" y que él mismo subdivide en dos grandes subetapas que van de 1976 a 1990 y un segundo subperíodo de la "convertibilidad", se caracteriza por albergar en su interior no sólo segmentos de diferen-

te tipo de política económica, sino también de vaivenes políticos dramáticos por la ruptura del régimen democrático en 1976 y la feroz represión atentada a los derechos humanos que tuvo consecuencias no sólo económicas, sino éticas, morales y sociales. Se produce un quiebre del modelo económico (apertura, desregulación) cuyas consecuencias -al haber sido continuadas años después- llegan hasta hoy y del modelo político (quiebre de la institucionalidad democrática, represión feroz) en un momento en que la economía mundial sufría un shock importante (crisis del petróleo y cambio de paradigma tecnológico) marcando un punto de inflexión en la economía y en la sociedad argentina.

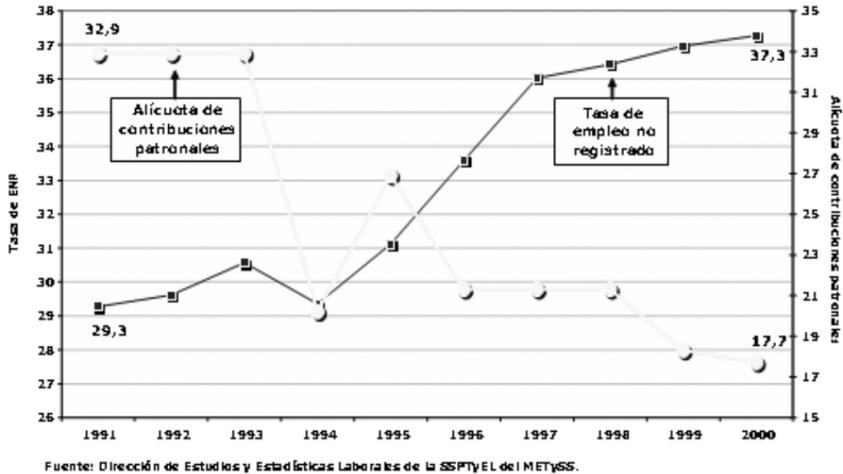
Cómo destaca López, el PBI per cápita en el período 1976-1990 era un 23% inferior al de 1975. En la primera etapa de la convertibilidad (1991-1995) se retoma el sendero del crecimiento (5% de promedio anual) que, sin embargo, no se vio en modo alguno reflejado en los índices o tasas de empleo, sino que por el contrario, convivieron altas tasas de crecimiento económico con triplicación de los índices de desempleo. La recuperación del crecimiento se detiene, primero en el efecto post tequila y luego con un período de estancamiento, el PBI cae a un 3% anual acumulativo (1998-2000).

La crisis de 2001 que hace estallar la convertibilidad y a otro gobierno, llevó a una mega-devaluación, al default más importante de la historia económica internacional, a la caída estrepitosa del PBI y a crisis del sistema financiero. El desastre social alcanzó magnitudes inimaginables.

La desregulación del mercado de trabajo de los 90 tuvo, además, otras consecuencias "perversas", ya que a la vez que se reducía el costo laboral, la tasa de empleo no registrado aumentó del 29.6% entre 1991 y 2000 a 37.3%, (ondas octubre EPH) y siguió incrementándose hasta el 44.8% en mayo de 2003. Comienzan a generalizarse en el mercado laboral formas de contratación atípicas y precarias, en muchos casos de alta fragilidad lo que termina de configurar un mercado laboral fuertemente polarizado y heterogéneo.

Las instituciones de protección social (jubilaciones, salud y desempleo) sufrieron, por otro lado, importantes reajustes -como se observa en el gráfico superior- en consonancia con estas nuevas formas de relaciones de trabajo e incorporaron en sus espacios nuevas lógicas como la privatización y la individualización. En este sentido hubo un avance hacia formas de gestión individual de los riesgos sociales como la enfermedad, la vejez, el desempleo, etc., rompiendo, de esta forma, uno de los principios básicos de la seguridad social como la solidaridad intra e intergeneracional, características de los sistemas más avanzados (Roca, 2005).

Tasa de empleo no registrado y alícuota promedio de contribuciones y patronales



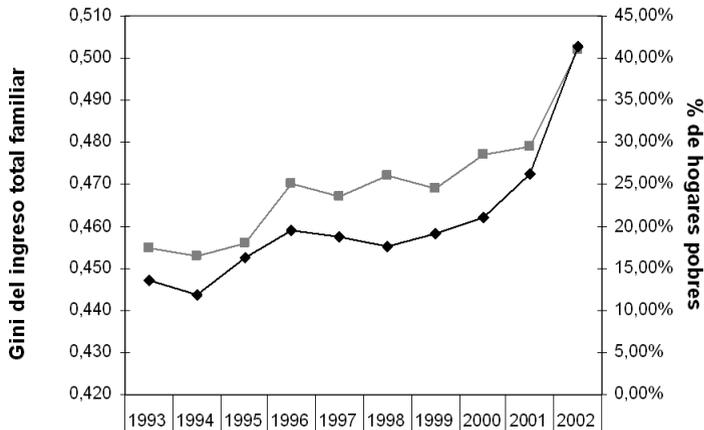
El impacto que el patrón de crecimiento tuvo sobre el nivel de empleo fue dramático, llegando a elevar la tasa de desempleo a niveles nunca registrados previamente, alcanzando en octubre de 1995 un 18.5%. Luego de la crisis de 2001-2002 este porcentaje trepó hasta el 21.5%.

El incremento de la tasa de desocupación y el fuerte crecimiento del trabajo precario actuaron, también, en el sentido de reducir la cobertura de la negociación colectiva y aumentar la desprotección de los trabajadores. Se observa una dinámica contradictoria en la negociación colectiva de la década del 90 entre un aumento de la negociación en cantidad, calidad y renovaciones de convenios y una permanencia de la "ultraactividad" de los convenios más importantes pactados en la ronda negocial de 1975. Asimismo, el nivel de negociación converge a la baja del ámbito de actividad o de rama al de la empresa: entre 1991 y 1994, el 65% de los convenios y acuerdos colectivos eran de rama o de actividad y entre 1995-1999 el 78% de las negociaciones eran de empresa y sólo el 22% de rama o de actividad. La negociación se concentró sólo en algunos grupos de convenios: empresas privatizadas y sectores dinámicos de la década: petróleo, automotriz, etc. (Novick y Trajtemberg, 1999).

Por último, las consecuencias de la carencia de trabajo produjeron el debilitamiento de las instituciones históricamente atadas a él: salario digno, seguridad social, negociación colectiva, etc. y fueron devastadoras en la sociedad argentina. Los hogares pobres se incrementaron del 16.3% en 1993 al 41.4% en 2002 y los hogares que no podían acceder a una canasta básica de alimentos, los indigentes, más que se quintuplican desde un 3% en 1993 a un 18% en 2002.

Asimismo, el incremento en la desigualdad a niveles inéditos para los valores históricos registrados⁷ fue segmentando a la sociedad y excluyendo a vastos sectores de la población, a pesar de estar en presencia de tasas de crecimiento económico significativas.

Tasa de empleo no registrado y alícuota promedio de contribuciones y patronales



■ Gini ITF	0,455	0,453	0,456	0,470	0,467	0,472	0,469	0,477	0,479	0,502
● Pobreza hogares EPH	13,60	11,90	16,30	19,60	18,80	17,70	19,10	21,10	26,20	41,4

Fuente: EPH putual, INDEC.

En otras palabras, las políticas implementadas implicaron la marginación y exclusión de numerosos sectores de población, y derivaron en una crisis política, económica y social sin precedentes, mirando las bases de la ciudadanía social previamente alcanzada. En este sentido, puede decirse que más de la mitad de los argentinos perdieron en esa década su status de ciudadanos, en su visión integral, al perder empleo, protección social, deterioro de la salud pública, etc.

Nuevo modelo de crecimiento y políticas implementadas

El nuevo contexto macroeconómico vigente desde 2002-2003, genera un cambio en los precios relativos que permite dirigir el patrón de crecimiento hacia una dirección más progresista, más inclusiva de los sectores rezagados por medio de la generación de empleo, considerando al trabajo como el principal factor dador de ciudadanía. Implica una nueva concepción del trabajo, no ya como un problema de mercado, sino como un articulador entre las esferas económica y social, como base de la cohesión social, como fuente de dignidad de las personas y

⁷ El índice de Gini pasó de 0.455 en 1993 a 0.502 en el año 2002.

como constitutivo de la ciudadanía. El empleo es el principal impulsor de la generación de riqueza, a través del cual hombres y mujeres mantienen a sus familias y es un instrumento básico de progreso social (Carnegie Council, 2005).

Para que ello sea posible se requiere, simultáneamente, aplicar una serie de medidas de carácter macroeconómico, pero también de cambio en la orientación de las políticas, una recuperación y resignificación del rol del Estado (aunque no se trata de un Estado ineficiente y empleador), líneas de política activa, etc. Implica, básicamente, la necesidad de articulación de políticas económicas, laborales y sociales, requiere una coordinación entre las dimensiones macroeconómicas y las sociales, para transformar la producción, los patrones de consumo e impulsar la movilidad social.

Modelo de crecimiento y el rol del trabajo: una política económica que favorece el empleo

El nuevo perfil de la recuperación y el crecimiento de la economía favorecen la generación de puestos de trabajo. En este sentido, los nuevos precios relativos que privilegian la producción doméstica, el reestablecimiento de encadenamientos productivos, la recuperación de la capacidad ociosa, mayores inversiones (duplicación desde la crisis llegando a un 24% del PBI, y pasando de los 29 mil millones de dólares en 2004 a 41 mil millones en 2005) que posibilitan la expansión del potencial productivo y el incremento de la elasticidad empleo-producto, delinean el nuevo patrón de crecimiento que establece condiciones más propicias para la generación de empleo de calidad.

El reconocimiento de la deuda social contraída en las décadas pasadas y la recuperación del empleo como un derecho fundamental de los ciudadanos de este país, constituye la fundamentación ética de una estrategia de desarrollo fuertemente centrada en la creación de trabajo y la inclusión social.

Para salir del contexto de recesión con capacidad instalada subutilizada, se requiere una política vinculada al tipo de cambio competitivo frente a los socios comerciales, flotante y estable en su poder de compra a lo largo del tiempo.

Frenkel (2003), Frenkel y Taylor (2006) y Frenkel y Ros (2004) muestran que el tipo de cambio tiene diversos impactos sobre el empleo. Los mismos pueden observarse a partir de tres canales de influencia. El primero de ellos, el canal macroeconómico está dado por las firmas locales que recuperan competitividad internacional en el corto plazo. Este canal facilita -con el acompañamiento de políticas fiscales y monetarias apropiadas- un nuevo nivel de actividad, que permitirá la

incorporación de nuevos trabajadores luego de agotada la extensión horaria⁸.

Un segundo canal que es el de desarrollo, se asemeja a la utilización de estímulos de promoción industrial que logran una virtual sustitución de importaciones, tanto porque protege de hecho la producción doméstica, como por el impulso que genera a la conquista de mercados externos, que permite actuar en el empleo a largo plazo por el incentivo a la producción y exportación de bienes transables, manufacturados y con encadenamientos hacia delante y hacia atrás (clientes y proveedores). Este canal opera en el mediano plazo.

El tercer canal, de más largo plazo, que los autores caracterizan como de intensidad laboral y que podríamos identificar como de productividad, ya que redefine el rol del trabajo vis a vis la tecnología, protegiendo de hecho a la producción doméstica, induciendo al uso de tecnologías apropiadas que no discriminen la mano de obra (que no se eligen porque eliminan trabajadores).

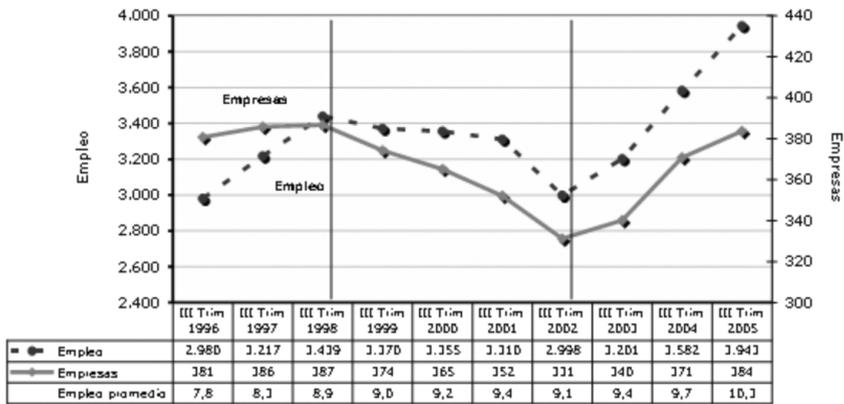
En materia de política tributaria y fiscal deben contemplarse instrumentos básicos para la mejora de la infraestructura, apoyo a las instituciones financieras de desarrollo, perfeccionamiento de recursos humanos y políticas de ciencia, tecnológicas y de investigación. Políticas progresivas en materia tributaria pueden -señalan diferentes autores- por medio del incremento del consumo, la inversión y el desarrollo de los recursos humanos, impulsar significativamente la creación de empleo. En ese sentido, el Estado recuperó importantes grados de libertad en materia de políticas impositivas, distribución del ingreso, crediticia, etc. Por ejemplo a través del Plan Jefes Hogar -que comenzó en 2002 y permitió contrarrestar parcialmente los efectos contractivos de la devaluación- con un costo que era cercano al 1% del PBI, financiado en parte a través de la imposición a las exportaciones primarias que recibieron ganancias extraordinarias a causa de esa misma devaluación. Los efectos multiplicadores del mismo operaron para conseguir una más rápida y homogénea recuperación económica.

El superávit fiscal, se originó precisamente por la política tributaria que permitió contar con recursos que dieron lugar a la formulación de políticas de ingresos para activos y pasivos; los que, a su vez, generaron efectos dinamizadores en la economía doméstica. El proceso activo de renegociación de la deuda externa, que culminó con una reducción importante de su monto (del 8% al 2% del PBI), se ligó, a su vez, a la capacidad de pago en función del desempeño económico del país.

⁸ Esta afirmación se comprueba a través de un estudio longitudinal de los datos de la EIL (Encuesta de Indicadores Laborales), "Dos años de crecimiento del empleo", Trabajo, ocupación e ingresos N° 1, abril de 2005, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, donde se analiza que en la primera etapa de crecimiento sube el número de horas trabajadas para convertirse posteriormente en nuevos puestos de trabajo.

El impacto del crecimiento económico, además de los ya conocidos datos de crecimiento del PBI, se puede analizar en su verdadera dimensión a partir de la creación y la destrucción de empresas en las diferentes etapas, así como del impacto que la misma tuvo sobre el empleo a nivel agregado.

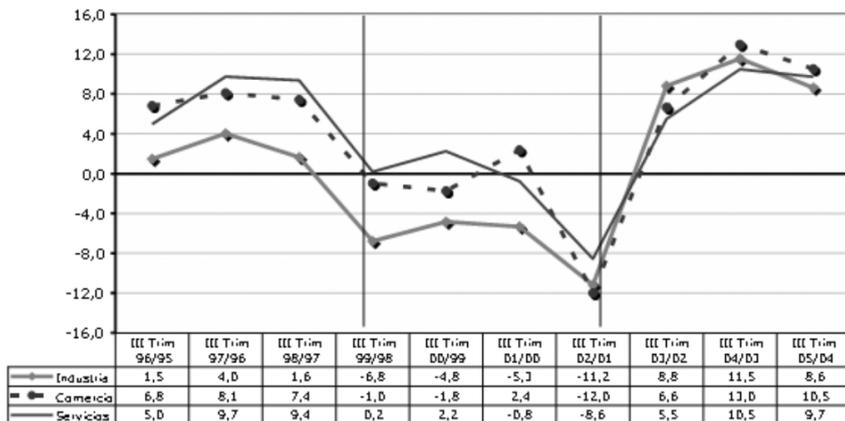
Evolución de las empresas privadas y su empleo. Industria, comercio, servicios. Terceros trimestres, en miles.



Nota: El área entre líneas representa períodos de recesión
Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - DGEyEL - SSTPyEL - MTEySS en base a SIDP.

Luego de un período de destrucción de empleo y de empresas, se observa la recuperación que comienza a acontecer a partir del año 2002, y que se acelera desde 2003, tanto en términos de creación de

Tasas de crecimiento del empleo por sector Variaciones entre terceros trimestres, en %



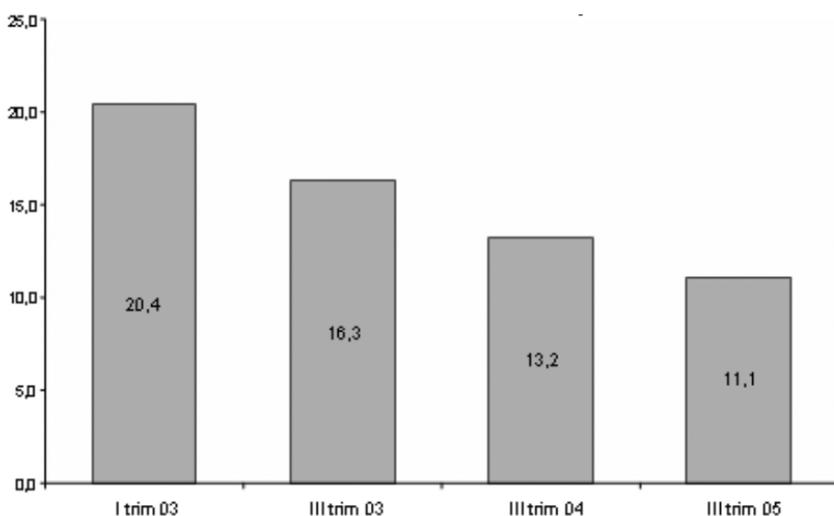
Nota: El área entre líneas representa períodos de recesión.
Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - DGEyEL - SSTPyEL - MTEySS en base a SIDP.

empresas como de empleo. Al mismo tiempo, el número de trabajadores promedio por empresa se va incrementando paulatinamente como resultado de la suma de ampliaciones en las dotaciones existentes así como en la cantidad de firmas ofreciendo puestos de trabajo en la economía.

Cuando se observa el comportamiento sectorial de la recuperación del empleo, llama la atención lo homogéneo del mismo para todas las ramas de la economía, como resultado del nuevo patrón de crecimiento liderado por la producción de bienes, con múltiples encadenamientos hacia adelante y atrás.

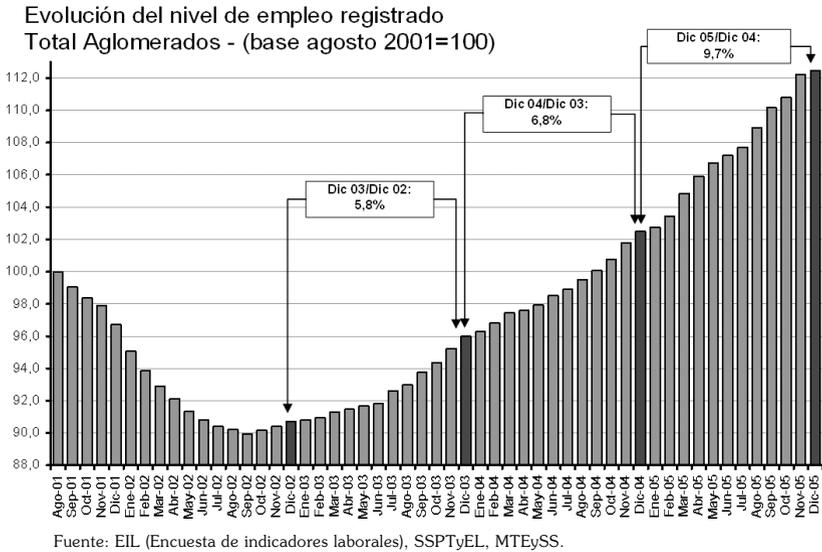
En esta materia de dinámica de empleo puede hacerse referencia a dos resultados importantes de este modelo de crecimiento: el desempeño "virtuoso" tanto en materia de cantidad como de calidad del empleo. La tasa de desempleo que -en mayo del 2003 llegaba a 20.4%- bajó a la mitad a fines de 2005.

Evolución de la tasa de desempleo en %



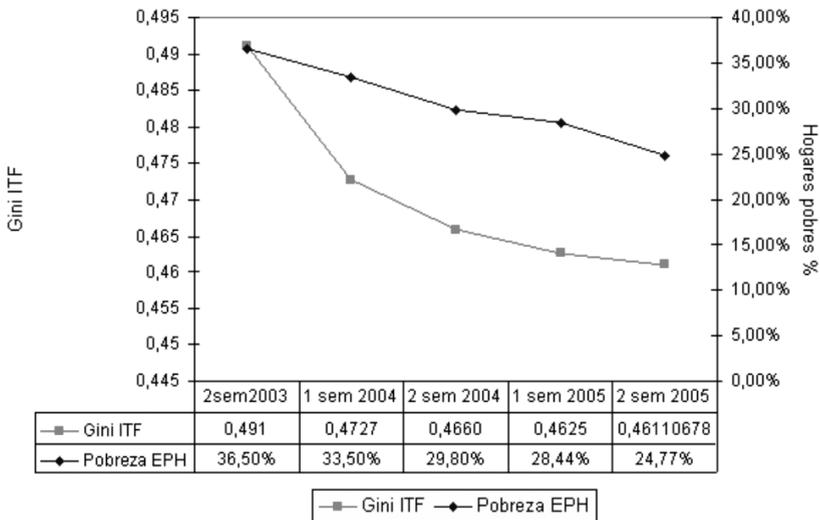
Fuente: EPH, INDEC.

Asimismo, como puede observarse en el siguiente gráfico, el empleo en el sector formal ha venido creciendo ininterrumpidamente y a un ritmo acelerado: entre 2002 y 2003 crece un 5.8%, entre 2003 y 2004 un 6.8% y en el último año a una tasa del 9.7%, la más alta registrada desde 1995.



Estos datos por supuesto ejercen una influencia directa sobre la reducción de la pobreza y la distribución del ingreso.

Evolución de la pobreza y de la distribución del ingreso entre 2003 y 2005



Fuente: EPH continua.

Políticas en materia laboral: objetivo y estrategias

¿Cuál es el rol de un Ministerio de Trabajo en un esquema que requiere crecimiento y políticas activas? En el modelo anterior el Ministerio de Trabajo (Tomada, 2005), tenía un rol virtualmente subsidiario y dependiente de las políticas macroeconómicas en un contexto de flexibilización laboral, a pesar del aumento del desempleo, del trabajo no registrado y de la pérdida de empleos de calidad. Había cedido capacidades fiscalizadoras, se había convertido virtualmente en el órgano administrador del Plan Jefes de Hogar, cuyo objetivo se enmarcaba más en una política de contención social, que en una estrategia de empleo.

En materia de relaciones laborales, la negociación colectiva había tenido una dinámica interesante en los 90, aunque circunscripta únicamente a los sectores privatizados y dinámicos de la década, como automotriz, petróleo, energía, transportes, etc. (Novick y Trajtemberg, 1999). Durante 2001 y 2002 se caracterizó por ser una "negociación para la crisis" a partir de los mecanismos de "Procedimientos Preventivos de Crisis" (PPC), que facilitan la negociación en situaciones de quiebras, achicamientos o situaciones extremas de las empresas. Mientras que habitualmente la relación entre PPC y convenios colectivos era baja y pocas veces superaba el número de convenios; en 2002 los procedimientos de crisis triplicaron el número de convenios (664 PPC y 202 CCT) (Novick y Trajtemberg, 2005).

En materia salarial, el salario mínimo se mantenía sin cambios desde agosto de 1993; aunque se habían otorgado lo que se denominó "aumentos de suma fija" en 2002 y en 2003 que implicaban un monto de incremento establecido por el Poder Ejecutivo para todos los trabajadores en actividad.

En esta nueva etapa era imprescindible recuperar capacidad tanto para la formulación de políticas específicas, como en materia de articulación y coordinación. El diseño y la gestión de políticas laborales y de empleo en su sentido más amplio dejan de ser una resultante de otras variables y pasan a ser un eje central en el apoyo a la consolidación del nuevo patrón de crecimiento descrito anteriormente, fundamentado en la decisión de colocar al empleo en el centro de las políticas económicas y sociales.

En un marco de crecimiento económico (con tasas cercanas al 9% anual) las políticas laborales se constituyen en un instrumento importante del conjunto de las políticas. En ese sentido, no puede afirmarse que la aplicación de políticas laborales en este período sean neutras ni que sólo puedan actuar como acompañamiento. En realidad, demuestran que la creación de más y mejores empleos y las relaciones laborales modernas y equilibradas, no son automáticas ni responden sólo a estrategias macroeconómicas. Se requiere de la selección, la adopción

y la adaptación de estrategias y medidas que no están "dadas", sino que deben ser elaboradas y adaptadas al contexto actual en función de las metas de mediano y largo plazo deseadas.

Implica, por un lado, la instauración de ámbitos de coordinación de políticas basados en diagnósticos precisos y en la evaluación ex-ante, el monitoreo y el seguimiento ex-post de los impactos de las diferentes decisiones en el empleo y el modo en el cual este interactúa con las variables centrales del crecimiento económico, la distribución del ingreso y el combate de la pobreza y la exclusión.

En el modelo de crecimiento en gestación, la certeza se basa en que el empleo y las remuneraciones, así como su distribución, tienen un rol central para consolidarlo de una manera más equitativa. En términos prácticos, el empleo tiene una elasticidad producto inferior a la unidad. Esto quiere decir que por cada punto porcentual que crezca el PBI, el empleo también lo hará pero en menor medida. Por lo tanto, para mejorar la distribución funcional del ingreso, la política salarial cumple un rol fundamental.

Así es que, entre otras cosas, se pasó de un Ministerio de Trabajo que atendía a la demanda social de base, producto de la crisis y la falta de ingresos de la población, a uno que administra un conflicto de tipo laboral, más coherente con una economía que crece a elevadas tasas, donde la puja distributiva es un reflejo del conflicto mismo.

Los instrumentos de la gestión actual del Ministerio de Trabajo se basan en dos pilares, uno de reformulación de las instituciones del trabajo (eje institucional), y otro de política de ingresos. Estos tienen que ver con los instrumentos de fortalecimiento institucional del mundo laboral y con los que generan las políticas de ingresos complementarios, compatibles y sustentables con la etapa de crecimiento económico que muestra el país.

Instrumentos de fortalecimiento institucional

El abandono por parte del Estado de algunas de sus funciones privativas en las relaciones laborales dejó, por un lado, su marca más evidente en la precarización y la exclusión de vastos sectores de la población, cuyos signos emergentes fueron tanto el crecimiento del empleo no registrado -la porción de la PEA sin protección social actual o futura- como la falta de ámbitos orgánicos para la resolución de los conflictos. Por otro, el debilitamiento y la casi desaparición de muchos de los institutos del mundo del trabajo.

El reordenamiento laboral con el objetivo de tener un set de instrumentos legales y formales compatible con los requerimientos actuales, no solo coyunturales, sino también estratégicos, se expresan en Ley 25.877 que incentiva la promoción del trabajo decente como ob-

jetivo de las políticas de gobierno y desmantela algunas de las instituciones más regresivas del mercado de trabajo sancionadas en los 90, pero sin olvidar las nuevas formas de organización del trabajo en un mundo más complejo por efectos de la globalización.

Con un marco legal más acorde, el diálogo social y la promoción de la negociación colectiva, se convirtieron en el mejor modo de alcanzar resultados que comiencen a reequilibrar la distribución de la riqueza generada en el nuevo contexto económico. El vigor que tomó la negociación colectiva se evidencia en los 1.064 convenios y acuerdos firmados entre enero de 2004 y marzo de 2006. La cobertura de trabajadores registrados⁹ (1.200.000 en 2004, 2.100.000 en 2005 y 786 mil en el primer trimestre de 2006) que alcanza actualmente es producto también de la recuperación de la negociación colectiva por actividad, que había caído de manera estrepitosa durante los 90¹⁰.

El ejercicio del poder de contralor respecto del trabajo no registrado, busca reformar patrones de comportamiento y recuperar una institución virtualmente destruida por voluntad del Estado y por el predominio de la "cultura" del incumplimiento. La recuperación y el fortalecimiento de la inspección del trabajo, tiene por meta -en el contexto de crecimiento y mayores ganancias para las empresas- reducir la vulnerabilidad de los sectores con menor capacidad de negociación y proveer protección y seguridad social, tanto para el trabajador como para su familia, ahora y en el futuro. Simultáneamente, mejores condiciones económicas y de empleo permitieron también recuperar la capacidad de protesta y de lucha por los derechos de los trabajadores organizados.

La intermediación laboral y los servicios de empleo -institución poco extendida en la Argentina desde el ámbito público- pretenden ser una herramienta para acercar la demanda y la oferta de trabajo en los diferentes ámbitos, en especial en aquellos estratos de tareas y trabajadores no cubiertos por los sistemas tradicionales de búsqueda laboral. Ésta es complementada con programas de capacitación y formación profesional que coadyuvan a satisfacer los requerimientos del nuevo perfil productivo, más basado en calificaciones técnicas específicas, muchas de ellas abandonadas durante la pasada década. En este sentido, el actual "Seguro de Empleo y Capacitación" y la "Red de Oficinas de Empleo" -instituciones "en construcción"- tratan de recuperar y utilizar la dinámica local e involucrar a las fuerzas del territorio específico para esta tarea.

⁹ En parte por haberse renegociado viejos convenios que seguían vigentes desde 1975 por la "ultraactividad".

¹⁰ De esa manera, los salarios de convenio -a diferencia de los años 90- constituyen una referencia precisa del salario medio sectorial. Anteriormente, predominaba la estrategia empresarial de asignación individual que alejaba los salarios de convenio de los sueldos promedio.

Instrumentos de políticas de ingresos

Como se mencionó, para mantener el circuito de crecimiento centrado en empleo=>consumo=>inversión y en producción=>empleo es central que se promuevan políticas activas de ingresos, ya que con las altas tasas de desempleo y de trabajo no registrado que encontró la actual gestión y la capacidad negociadora reducida por parte de los trabajadores, los frutos del crecimiento económico se hubiesen distribuido de forma muy inequitativa, y era necesario poner marcos contenedores que ayudaran a una mejora en la distribución del ingreso (asignatura compleja y aún no superada).

En esa línea, debe señalarse que se mantuvo y reformuló el Plan Jefes de Hogar que constituyó una transferencia de ingresos con contraprestación laboral y que promovió el consumo durante las primeras etapas de la recuperación económica en las regiones más golpeadas por el desempleo y la falta de oportunidades. Este programa cumplió un rol anti-cíclico, ya que a medida que los beneficiarios se fueron incorporando al mercado de trabajo y fueron disminuyendo en número, el PJH fue rediseñado para atender las necesidades de los hogares con mayor cantidad de dependientes de manera diferenciada de los que requieren una mejora en sus calificaciones laborales para acceder a un empleo de calidad.

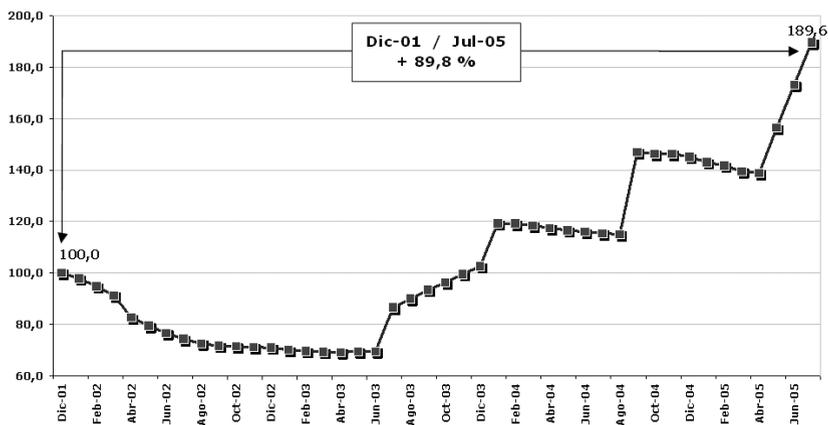
La política de ingresos salariales se centró, primero, en aumentos de suma fija, que tuvieron en los inicios de la recuperación económica el objetivo de defender el poder de compra de los estratos de asalariados de menores ingresos (al trasladar esas sumas a los básicos de convenio que generó una altísima actividad negociadora) y el salario mínimo, vital y móvil, instituto central en el mercado de trabajo que había sido abandonado en el año 1993, perdiendo todo valor referencial en la economía.

Con la puesta en funcionamiento del Consejo del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil -organismo tripartito- se logró mejorar el poder adquisitivo del salario mínimo, consiguiendo un valor compatible con las necesidades de los hogares más desprotegidos en términos de ingresos, con un incremento del 215% a la fecha. En términos reales, deflactado por el índice de precios al consumidor, la recuperación fue del 90% con relación a los valores de los precios al momento de la devaluación.

En la actualidad el SMVM genera un efecto señal a las otras remuneraciones de la economía no registrada, que tuvieron un incremento similar al de los trabajadores declarados a la seguridad social entre 2003 y la actualidad. Como dato complementario, debe señalarse que el salario real de los trabajadores registrados tuvo un incremento del 15% entre los años 2003 y 2005.

Evolución del Salario Mínimo Real

Deflactado por IPC



Fuente: SSPTyEL, MTEES.

Adicionalmente a las medidas anteriores se utilizaron los incrementos de asignaciones familiares y de jubilaciones y pensiones; en una primera etapa la gestión recompuso las jubilaciones y pensiones de menor ingreso relativo, para otorgar aumentos tendientes a recomponer el poder de compra de la clase pasiva a posteriori.

Transversal a los dos pilares mencionados -y como eje de la política de articulación interna y externa- está la generación de información para apoyar la toma de decisiones tanto del sector público en el diseño de políticas, planes y programas, como de respaldo a los agentes privados en los procesos de negociación colectiva, evitando los consabidos juegos de suma cero que ponen trabas al crecimiento económico.

Conclusiones

Una vez más, América Latina se encuentra en una encrucijada. Es cierto que si bien el cambio de aires es generalizado en la parte sur del continente, las estrategias de los nuevos gobiernos en la región no son idénticas. A grandes rasgos presentan una mirada que podemos caracterizar como de mayor "introspección", dirigida hacia la sociedad civil, hacia la población. La deuda social está más visualizada y explicitada y los "nuevos" gobiernos junto con la reivindicación de las identidades nacionales, tienen mayor preocupación hacia la protección social. El empleo de calidad actúa como un valor convergente, como lo muestra la Declaración de la Cumbre de las Américas (2005) aunque con estrategias de implementación muy diferentes. La segmentación social y la inequidad del ingreso en América Latina han crecido enormemente y no será fácil en el contexto actual desandar el camino rápidamente.

El análisis realizado en este documento para el caso argentino, muestra un cambio de rumbo en el modelo de crecimiento, sin lograr perfilarse aún -al menos con precisión- hacia un nuevo paradigma, con estrategias y metas claras, y con alguna definición sobre el patrón de especialización productiva a futuro.

Al igual que en el debate sobre el modelo económico y social europeo con el que se inició este artículo, la pregunta central es si estamos en presencia de un modelo cuya estrategia económica y social tienda a recuperar el tipo de sociedad, que -con mayor equilibrio interno y equidad- tenía la Argentina años atrás, fundado en el empleo y el ascenso social.

Una primera afirmación factible de realizar es que aún no ha transcurrido el tiempo suficiente para determinar si se trata de un nuevo paradigma. Podemos decir, que hay un acople significativo entre políticas económicas y sociales, y, por otro lado, que no se trata del conocido "derrame" ni sólo de "fundamentos" macroeconómicos, ya que tampoco se trata de un modelo "ortodoxo", al combinar estrategias heterogéneas y de diferente nivel.

Las políticas macroeconómicas han virado de manera importante: manejo del tipo de cambio, la política tributaria, un aumento significativo de la inversión en ciencia y tecnología y una fuerte tendencia hacia la articulación de políticas macroeconómicas, sociales y laborales. Ha cambiado, sin duda, el rol del Estado, que ha recuperado un papel activo, pero que aún oscila entre la ausencia, el intervencionismo o la regulación según el tema y la coyuntura (con suerte dispar).

La sustentabilidad de este esquema, preocupación para todos, parecería posible en el corto plazo en el caso de la Argentina, ya que por primera vez se observan cubiertas las tres brechas económicas básicas. Actualmente hay superávit comercial, ahorro interno suficiente para cubrir las necesidades inmediatas de inversión y un sector fiscal que se maneja con prudencia generando excedentes para un uso anticíclico futuro. Si bien esto sólo no es garantía de éxito, por lo menos revierte algunos de los determinantes del ciclo de "stop and go" de la industrialización sustitutiva de importaciones, o la dependencia, casi adicta, a los volátiles flujos externos de los 90. Queda por definir el modelo de especialización productiva -tarea no menor- a desarrollar entre la exportación de commodities o el avance en competencias endógenas para aumentar el valor agregado de los productos. En realidad, para definir si se trata de un nuevo modelo hay cuestiones estructurales "duras", la necesidad de una reestructuración del aparato productivo en torno a sectores más complejos y con mayor uso intensivo en tecnología, ya que las opciones entre la renta derivada de recursos naturales abundantes o la derivada del conocimiento, tienen su correlato no sólo en el modelo de desarrollo, sino sobre todo en la

inclusión (Cimoli et al, 2006). La alta y persistente informalidad en la región no va a solucionarse sólo con acciones de inspección o suponiendo que la flexibilidad y la desregulación van a facilitar el ingreso a la formalidad de esos sectores de baja productividad. Esta alta informalidad -donde además se concentra la pobreza- resulta de la escasa complejidad de la estructura productiva, de la baja circulación de conocimiento y aprendizaje, de una modernización del sector formal basado en innovaciones de carácter incremental, y en una mera racionalización de procesos productivos más que en el aumento de capacidades tecnológicas endógenas (CEPAL, 2004).

Por ello, y a pesar del crecimiento sostenido de los últimos años, desde lo doméstico no se tiene claridad aún en lo que respecta a la forma que tomará la distribución del ingreso con el transcurso del tiempo, no sólo en lo referente a la personal, sino también a la funcional, ya que definirá en el largo plazo las características de la acumulación. Hasta ahora presenta cierta volatilidad por las condiciones iniciales y por la forma en que se da la negociación y la puja en un contexto de crecimiento elevado. En los primeros momentos, predominó el aumento de rentabilidad empresaria (dólar alto, salarios bajos), pero hoy, a raíz de la fuerte puja distributiva que incitó al aumento salarial, el sector del trabajo recupera, en parte, lo perdido. Pero el alto número de trabajadores no registrados o en la economía informal, marcan las dificultades que aún persisten en la materia.

No menor es la incertidumbre que surge sobre cuales pueden ser los cuellos de botella en términos de sectores productivos y de qué modo se superan con eficacia y eficiencia. Viniendo de una recesión larga y una depresión profunda, estos datos deben ser monitoreados con mucha proximidad para evitar equivocaciones (sea por omisión o sea por acción).

Adicionalmente, el desarrollo sostenido en un patrón de crecimiento nuevo -pero no necesariamente de una nueva estructura productora- y un contexto global, presenta desafíos en lo referente a las instituciones que pueden ser sus apuntaladoras. Esto implica, no sólo marcos legales y normativos, sino instancias orgánicas de mejor vinculación entre lo público y lo privado, entre el contralor y la promoción, entre la asistencia y la seguridad social, así como entre la formación y el desarrollo y la apropiación de tecnologías, que no están presentes hoy en la agenda de discusión en toda su dimensión. Hay aún intentos fragmentarios, que arduamente podrán ser integrados en consideraciones más abarcadoras.

El nuevo patrón de crecimiento está basado en el sector manufacturero -con sus encadenamientos hacia atrás y hacia adelante- con un aumento de la inversión de la mano de empresas nacionales medianas, y en la construcción con fuerte peso de la obra pública, como forma de creación y mejoramiento de la infraestructura en el nivel nacional. Ambos sectores son importantes creadores de empleo, generalmente de cali-

dad, aunque persisten en muchas actividades altas tasas de importación, con un fuerte componente de valor agregado, ecuación que es necesaria revertir para consolidar este modelo incipiente que permita el cambio estructural al que hacemos referencia.

En materia laboral, específicamente, deben reconocerse, también las dificultades que presenta un sistema de relaciones laborales de origen netamente jurídico, altamente normatizado, con un modelo que tuvo vigencia más allá del período sustitutivo, de carácter "instituido" (Catalano y Novick, 1994), para pasar a una "flexibilidad negociada" en el lenguaje de Ermida Duarte (1997) como lo fue la década del 90, y de ahí a procesos de alta heterogeneidad, recuperación de la negociación colectiva, de la puja distributiva para que se perfile un nuevo modelo de relaciones laborales.

En esta lógica de tradición pendular es difícil encontrar un equilibrio que no sea de neutralidad valorativa y que responda a una equidad que respete equilibrios no sólo coyunturales sino de más largo plazo. Es un desafío tanto para el Estado como para los actores: los interlocutores no se reconocen, emergen nuevos: es necesario reconstruir relaciones de confianza, de reconocimiento, establecer nuevas y claras reglas de juego y saber que van a ser respetadas, lo que todavía es complejo y difícil de lograr, etc.

Una dificultad adicional es la vigencia de "imaginarios", de representaciones diferentes por parte de los actores sociales, sea de los tradicionales -cámaras, empresas, sindicatos- como de los nuevos -organizaciones sociales, de desocupados, movimientos sociales, etc.-. Con importantes diferencias se asemeja al debate europeo que planteábamos al principio de este artículo. Mientras unos -sectores empresarios y corporaciones económicas y/o financieros, grandes ganadores de la década del 90- siguen defendiendo las leyes del libre mercado y la visión de un Estado teóricamente prescindible, pero garantizando importantes márgenes de rentabilidad y ausencia de control en intercambios financieros a nivel nacional o internacional, además de desregulación laboral y bajos costos en la materia. Otros, actores sociales y gremiales, plantean el retorno a una figura del Estado omnipotente, regulador, interventor y también empleador de última instancia, no siempre tomando en cuenta temas de competitividad o productividad.

En ese sentido, podemos decir que el gobierno y la sociedad civil deben encontrar caminos alternativos e innovadores, ningún retorno es posible ni mucho menos, deseable. Se trata de construir, de innovar, de consolidar procesos que vayan hacia estructuras productivas más cercanas a la frontera tecnológica que permitan avanzar hacia una sociedad más inclusiva y equitativa en un contexto de globalización justa.

Buenos Aires, mayo de 2006

Bibliografía

- Bisang, R., Novick, M., Sztulwark, S., Yoguel, G.: LAS REDES DE PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO: Elementos básicos para la formulación de políticas públicas, en Casalet, M., Cimoli, M. y Yoguel, G.: Redes, jerarquías y dinámicas productivas, México, FLACSO, OIT, 2005.
- Carnegie Council on Ethics and Economics Affairs, (2005) Las Américas en una Encrucijada: hacia la reinserción del trabajo digno en la Agenda del Desarrollo, Serie del Foro Globalización y Desarrollo, New York.
- CEPAL, (2004) Panorama social de América Latina, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas
- Cimoli, M.; Primi, A. y Pugna, M.: Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural, revista de la CEPAL 88, abril 2006
- Díaz Alejandro, C (1975) Ensayos sobre la historia económica argentina, Buenos Aires, Amorrortu.
- Ermida Duarte, O (1997) "Negociación colectiva y flexibilidad en la Argentina" Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, mimeo.
- Frenkel, R (2003) "Globalización y crisis financieras en América Latina", revista de la CEPAL N° 80, Santiago de Chile.
- Frenkel R.; and L. Taylor, L (2006) Real Exchange Rate, Monetary Policy and Employment. DESA Working Paper 19. New York.
- Frenkel y Ros, Jaime (2004). "Unemployment and the Real Exchange Rate. in Latin America", mimeo.
- Katz, J (1986) Cambio tecnológico en la industria metalmeccánica latinoamericana, Bs Aires, oficina del BID.
- López, Andrés (2006) Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino , CEPAL, Oficina Buenos Aires.
- Novick, M (2000) " La organización del trabajo en América Latina" en De la Garza , E (edit) Tratado Latinoamericano de Sociología del trabajo, México, Fondo de Cultura Económica
- Novick, M, Trajtemberg, D (1999) La negociación colectiva en el período 1991-1999, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Coordinación de Investigaciones y Análisis Laborales, inédito.
- Novick, M, Trajtemberg, D (2005) "Los salarios en la negociación colectiva", en Revista de Derecho Laboral 2005-01: Remuneraciones - II, Buenos Aires, 2005.
- Novick, M, Catalano, A.M (1996) "Reestructuración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz argentina". Revista Estudios del Trabajo, N° 11, Buenos Aires, ASET, primer semestre 1996.
- Ocampo J.A., Bajraj R. y Martín J. (coords.): "Una década de luces y sombras: América Latina y el Caribe en los años noventa",

CEPAL/Alfaomega, Bogotá, D.C, 2004.

Reinert, E (2006); European Integration, innovations and uneven economic growth: challenges and problems of EU 2005, Working papers in technology, governance and Economic Dynamics n° | 5, The Other Cannons Foundation, Noruega.

Roca, E (2005): "Mercado de trabajo y cobertura de la seguridad social", en Revista de Trabajo, Nueva época, Año 1 N°1, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Schweiger, C; Wickman, J (2004), The EU social model and the internal market strategy, Thematic paper for DYNAMO;: (area Integration, Enlargement, globalisation), Dubli, Ireland.

Tomada, Carlos (2005); Argentina 2003-2004. Crecimiento económico y empleo, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social-Oficina de la OIT en la Argentina.

Sumario

El artículo intenta responder si la Argentina está en presencia de un nuevo modelo económico y social o si sólo se trata de la aplicación de un conjunto de políticas laborales y sociales activas en un momento favorable del ciclo económico trazando un paralelo la discusión en torno al modelo social europeo. Analiza la recuperación de la Argentina con posterioridad a la crisis de 2001-2002 y las estrategias implementadas, repasando críticamente el desarrollo socioeconómico y los paradigmas de crecimiento pasados y su correlato con la situación latinoamericana.

Desarrolla las políticas laborales recientemente implementadas y su contexto abriendo un debate sobre el rol que éstas deben cumplir para sostener a largo plazo el esquema actual de crecimiento, para recrear y fortalecer las instituciones, promover la inclusión social y reducir la desigualdad. Plantea la necesidad de integrar los niveles macro, meso y micro de las economías con la organización política y las particularidades sociales y culturales en un contexto global, haciendo hincapié en la necesidad de transformación de la estructura productiva.

Abstract

The article aims to answer if Argentina is facing a new economic and social model or if it only is the application of a set of active labor and social policies in a favorable wave of the economic cycle, drawing up a parallel to the discussion around the European social model. It analyzes the recovery of Argentina after the crisis of 2001-2002 as well the strategies implemented, reviewing critically the socioeconomic development and the past paradigms of growth and their relationship with the overall Latin American situation.

It develops the labor policies recently implemented and their context opening up a debate on the roll that these must fulfill to maintain in the long term the present scheme of growth, to recreate and to fortify institutions, to promote the social inclusion and to reduce the inequality. It raises the need to integrate the levels macro, meso, and microeconomic with the political organization and the social and cultural particularities in a global framework, focusing on the goal to transform the productive structure.