



TÍTULO

**IMPACTOS DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL MERCADO
LABORAL DE LA PROVINCIA DE SAN LUIS (ARGENTINA)**

AUTORA

Mónica Alejandra Bussetti

2009

Director tesis	Ricardo Méndez
Curso	II Maestría en Impactos Territoriales de la Globalización en ámbitos periféricos y centrales
Módulo presencial	2000
ISBN	978-84-7993-150-6
©	Mónica Alejandra Bussetti
©	Para esta edición, la Universidad Internacional de Andalucía



Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.5 España

Usted es libre de:

- copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra

Bajo las condiciones siguientes:

- **Reconocimiento.** Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).
- **No comercial.** No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
- **Sin obras derivadas.** No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

- *Al reutilizar o distribuir la obra, tiene que dejar bien claro los términos de la licencia de esta obra.*
- *Alguna de estas condiciones puede no aplicarse si se obtiene el permiso del titular de los derechos de autor .*
- *Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.*



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
DE ANDALUCÍA

Sede Iberoamericana Santa María de La Rábida

*Maestría en Impactos Territoriales de la Globalización
en ámbitos periféricos y centrales*

Trabajo Final de Tesis

*Impactos de la Globalización en el Mercado
Laboral de la Provincia de San Luis
(Argentina)*

Tesista: Lic. Mónica Bussetti

Director: Dr. Ricardo Méndez

- 2005 -

Maestría en Impactos territoriales de la globalización en ámbitos periféricos y centrales

Trabajo final de Tesis

*Impactos de la globalización en el mercado laboral
de la provincia de San Luis (Argentina)*

Lic. Mónica Bussetti¹

¹ Docente - Investigadora, Facultad de Ingeniería y Ciencias Económico-Sociales, Universidad Nacional de San Luis- Proyecto de Investigación PROICO N° 59903, “El mercado laboral de la provincia de San Luis” - bussetti@fices.unsl.edu.ar // bussetti@infovia.com.ar

INDICE

1. Planteamiento general y objetivos	1
1.1. Hipótesis	1
1.2. Metodología de trabajo	2
2. Indicadores sociolaborales	3
2.1. Definiciones operativas de la EPH	4
2.2. Limitaciones de la EPH	9
3. Introducción teórica	11
3.1. La Globalización como marco	11
3.2. Impactos territoriales	12
3.3. Mercados de trabajo. El estudio del Trabajo y del Empleo	13
3.4. El debate actual	14
3.5. El análisis de la situación ocupacional	17
4. Globalización y mercado laboral	19
5. San Luis: provincia periférica en un país periférico	21
5.1. El contexto nacional: ajuste estructural y consecuencias de su aplicación	21
5.2. Industrialización periférica y “Estado-céntrica”.....	21
5.2.1. Ubicación geográfica y población	21
5.2.2. Breve descripción de la estructura productiva. Antecedentes	22
5.3. La política nacional hacia el desarrollo regional: el régimen de promoción industrial	25
5.4. Impacto de la puesta en marcha de las leyes de radicación industrial	26
5.4.1. Impacto del proceso de industrialización sobre algunos indicadores demográficos	29
5.4.2. Impacto del proceso de industrialización sobre indicadores económicos: Producto Bruto Geográfico	32
5.4.3. Exportaciones	33

6. El mercado laboral	34
6.1. Tasa de desocupación	34
6.2. Tasa de subocupación	35
6.3. Tasa de actividad	36
6.4. Tasa de empleo	36
6.5. Distribución sectorial del empleo	39
6.6. Estructura ocupacional	43
6.7. Relaciones laborales: flexibilidad y precarización	44
6.7.1. Precarización laboral	45
6.7.1.1. Categoría ocupacional	47
6.7.1.2. Cumplimiento de normas legales asociadas al contrato de trabajo	48
6.7.1.3. Nivel de utilización de la fuerza laboral	49
6.8. Distribución del ingreso	49
7. Sistema productivo provincial: balance y perspectivas	51
7.1. Las nuevas políticas públicas	53
7.2. Perspectivas y propuestas.....	54
8. Conclusiones	58
9. Bibliografía	62

1. Planteamiento general y objetivos

Lo que genéricamente se denomina con el nombre -multisémico, por otra parte- de “globalización”, en tanto conjunto de reestructuraciones globales, ha tenido y tiene diferentes correlatos alrededor del mundo, a la vez que influencia la conducta de actores públicos y privados, del orden nacional, regional o municipal.

En este contexto, el objetivo principal de este trabajo es estudiar en qué medida pueden observarse reacciones a los cambios estructurales en el mercado laboral de la provincia de San Luis.

A partir de este objetivo general, la investigación se orienta hacia:

- Establecer los rasgos fundamentales de los procesos de mundialización que han incidido sobre la Argentina y particularmente sobre la provincia de San Luis.
- Identificar las características territoriales, sociales y demográficas de la provincia, en tanto factores que tienen relación directa con cualquier respuesta local a los procesos globales.
- Analizar las características y evolución del mercado de trabajo sanluiseño, para evaluar los impactos y reacciones generados por el nuevo contexto.
- Estudiar el sistema productivo provincial (con especial atención a sus características distintivas), para tener una pauta de su capacidad de ajuste y respuesta.
- Examinar las posibilidades para la continuidad en el tiempo del esquema económico provincial.

1.1. Hipótesis

Generales:

1. Los procesos de globalización/mundialización implican para los ámbitos concretos, locales, un tránsito hacia nuevos esquemas de crecimiento económico y/o desarrollo.
2. La aplicación de esquemas económicos neoliberales por parte del Estado Nacional argentino ha determinado importantes repercusiones territoriales y en algunos casos ha incrementado los desequilibrios espaciales. En el mismo sentido, las leyes de flexibilización laboral han impactado negativamente sobre los mercados de trabajo y aumentado la precarización laboral.
3. Dentro de este marco, las regiones mejor dotadas de recursos económicos, humanos y de infraestructura están mejor preparadas para enfrentar exitosamente los impactos de la globalización.

Específicas:

1. La provincia de San Luis ha presentado en las últimas décadas un crecimiento económico basado casi exclusivamente en industrias promocionadas con beneficios fiscales, que guardan escasa relación con los sistemas productivos locales. Debido a la falta de gerenciamiento del proceso de industrialización, conviven empresas multinacionales que utilizan tecnología de punta y que colocan su producción en mercados externos, con empresas de mano de obra intensiva y de mercado nacional. La manera en que las empresas están

respondiendo (o adaptándose) a los cambios globales incide sobre el mercado laboral, principalmente restringiendo la oferta.

2. El gobierno provincial es un actor destacado en la economía provincial. De manera indirecta a través de acciones de incentivos a las empresas y de manera directa a través de la obra pública. Por lo tanto, su respuesta a las recetas de reestructuración y “achicamiento” del gasto público determinan alteraciones sustanciales -pero aún no establecidas- en los mercados de trabajo.
3. En un contexto marcado cada vez en mayor medida por el desempleo y subempleo, las políticas nacionales y locales de promoción del empleo buscan mitigar los efectos no deseados de las políticas de ajuste macroeconómico. Sin embargo, no logran generar esquemas que mejoren la empleabilidad o las posibilidades de autoempleo a mediano plazo para los sectores más periféricos.
4. Si bien los indicadores globales podrían sugerir que la provincia de San Luis presenta un potencial de desarrollo ventajoso con respecto a las áreas periféricas nacionales, la dependencia de las empresas respecto de las acciones del Estado (nacional y/o provincial), la casi inexistencia de un empresariado local y la nula relación de la producción industrial con el sector agrícola ganadero local, entre otros factores, condicionan seriamente ese potencial para el logro de un desarrollo regional endógeno.

1.2. Metodología de trabajo

A partir de la elaboración de un marco teórico que sirva como herramienta para analizar tanto los fenómenos de globalización/mundialización como el trabajo y el empleo, se procederá a la búsqueda y análisis de datos que permitan constatar o refutar las hipótesis planteadas.

En este sentido, cabe recordar que las características del tema exigen la formulación de una metodología que tenga en cuenta la influencia de una amplia gama de factores -económicos, tecnológicos, sociodemográficos e institucionales- que actúan en forma conjunta, interdependiente y acumulativa sobre los mercados laborales locales.

Méndez (1998) propone un esquema metodológico que, teniendo en cuenta esos factores, posibilita la interpretación de las características y evolución de los mercados de trabajo. Sintéticamente, el estudio de las características del sistema productivo, los niveles de incorporación de tecnología, el sustrato poblacional sobre el que operan los cambios y el sistema de relaciones laborales institucionalizado permite extraer conclusiones acerca de la estructura y dinamismo de los mercados territoriales de trabajo. La operacionalización de este concepto -que se presenta en el apartado 3-, requiere el análisis de datos estadísticos.

2. Indicadores sociolaborales

En Argentina, la principal fuente de información sistemática es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que releva el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), dependiente del Ministerio de Economía de la Nación (MECON).

La EPH es un programa nacional e intercensal que desarrolla el INDEC desde 1972, conjuntamente con las Direcciones Provinciales de Estadística (DPE) desde 1974.

Dicha encuesta releva información socioeconómica en 28 aglomerados urbanos del país en dos oportunidades al año: mayo y octubre. Utiliza para ello un cuestionario familiar con datos de la vivienda y características demográficas del hogar y un cuestionario individual con datos laborales, de ingresos, de educación y de migraciones de cada uno de los componentes del hogar.

Los objetivos generales que sustenta la EPH son conocer y caracterizar a la población a partir de su inserción socioeconómica. En ese sentido, indaga en la situación de las personas y los hogares, por ser éstos los núcleos básicos de convivencia en donde los individuos se asocian según su lugar en la estructura social.

En función de los objetivos generales, la EPH rescata como temática un conjunto de dimensiones básicas que pretenden dar respuesta a los siguientes ejes conceptuales:

- Caracterizar a la población desde el punto de vista demográfico
- Caracterizar a la población por su participación en la producción de bienes y servicios
- Caracterizar a la población por su participación en la distribución del producto social.

En función de estos objetivos, la EPH se concentra en cinco áreas temáticas:

1. Características demográficas básicas

A partir del estudio de las características demográficas básicas, la EPH busca obtener una descripción primaria de los recursos humanos de la sociedad en términos de su estructura y composición interna más general. Las principales variables consideradas son edad, sexo, estado civil, relación de parentesco (relación con el jefe de hogar).

2. Características ocupacionales:

La dimensión ocupacional aporta información acerca de cómo los individuos se relacionan con la estructura productiva a través del trabajo. Las principales variables son: Condición de Actividad, Categoría Ocupacional, Rama de Actividad, Cantidad de Ocupaciones, Tiempo Trabajado, Tipo de Establecimiento, Tamaño del Establecimiento, Tarea Desarrollada, Ingreso de la Ocupación, Antigüedad, Cobertura, Estabilidad de la Ocupación, Búsqueda de otra Ocupación, Causas de Búsqueda, Intensidad de la Desocupación, Tipo de Desocupado.

3. Características Migratorias:

Dado que los movimientos migratorios son, muchas veces, la expresión de la búsqueda de inserción en el sistema productivo, el ítem de migraciones pretende conocer los movimientos poblacionales y su tendencia, y así analizar la relación que éstos guardan con la estructura productiva. Las principales

variables son: Lugar de Nacimiento, Lugar de Residencia Anterior, Período de Ingreso al Área, Localización del Puesto de Trabajo.

4. Características Habitacionales:

Las principales variables son: Condición de Ocupación, Tipo de Vivienda, Cantidad de Habitaciones Totales y de Uso Exclusivo, Materiales de las Paredes, Servicios: agua, luz, baño, régimen de tenencia.

5. Características Educativas:

Se considera la dimensión educacional como otra de las formas de participación de la población en la distribución social de los bienes y servicios producidos. De esta manera, la EPH busca analizar la relación existente entre el sistema educativo y el productivo en términos de capacitación de la población activa y los requerimientos de calificación para su inserción en el sistema productivo. Las principales variables son: Condición de Alfabetismo, Asistencia Escolar, Nivel Educativo Alcanzado, Grado o Año.

6. Características del Ingreso:

El análisis de la distribución del ingreso permite caracterizar la retribución que los distintos grupos poblacionales perciben según su particular forma de inserción en la estructura productiva. Las principales variables son Fuentes de Ingreso Monetario y Montos de Ingreso.

La EPH es una encuesta por muestreo, lo cual implica que para conocer las diversas características del total de los hogares de un aglomerado urbano se encuesta a una pequeña fracción representativa.

Para la expansión de la muestra se utilizan estimadores de razón, usando como variable auxiliar las proyecciones demográficas de población elaboradas por el INDEC para estos aglomerados.

En cuanto a la cobertura geográfica, cabe destacar que la EPH se desarrolla en aglomerados urbanos que representan el 70% de la población urbana del país. En cada aglomerado se aplica a una muestra que oscila entre 800 y 1500 hogares, salvo el de Gran Buenos Aires (Capital Federal y 19 partidos del conurbano) donde la muestra es de 4500 hogares.

Otro dato a tener en cuenta es que la EPH se releva en poblaciones de más de 100.000 habitantes, por lo tanto, en la provincia de San Luis sólo se considera la ciudad capital. Es decir que toda la provincia está representada por el aglomerado San Luis y El Chorrillo, que corresponde apenas al 39,5% de la población provincial. Si se considera, por ejemplo, a las otras provincias de la Región Cuyo, se observa que el aglomerado Gran Mendoza cubre el 54,7% y el aglomerado Gran San Juan abarca el 66,7% de esa provincia (todo esto respecto al Censo Nacional de Población y Vivienda del año 1991). Esto implica una menor representatividad de la muestra de San Luis, ya que, por ser relevada en la ciudad capital, algunos de los indicadores -como el desempleo- pueden aparecer atenuados, debido entre otras cosas a que en la ciudad capital es donde existe una mayor concentración de la administración pública y del movimiento financiero provincial.

2.1. Definiciones operativas de la EPH

Considerando que se trata -como queda dicho- del único instrumento “oficial” que permite un nivel de desagregación importante, cabe tener en cuenta algunas definiciones operativas que la EPH utiliza.

Por Población Activa (PA) se entiende a la población que tiene entre 15 y 64 años de edad. Esta definición demográfica tiene en cuenta sólo el componente cronológico. Consecuentemente, la Población Pasiva será la que supera el límite superior y serán Población Pasiva Transitoria los menores de 15.

La de Población Económicamente Activa (PEA) es una definición económica, que comprende a todos aquellos que al momento censal están ocupados o buscan activamente trabajo. Conforman la PEA todas las personas que a partir de una determinada edad forman parte de la fuerza de trabajo disponible.

Estas categorías se utilizan para calcular la Tasa Bruta de Actividad (TBA) = $PEA / Población\ Total$ y la Tasa Refinada de Actividad, (TRA) = $PEA / Población\ con\ edad\ (a\ partir\ de\ 15\ años)$.

Se considera “Personas Ocupadas” a las que están en esa condición durante el período de referencia (la semana anterior al día de la encuesta). Un sujeto está ocupado cuando en ese período ha trabajado por lo menos durante una hora remunerada o 15 no remuneradas. A su vez, las personas ocupadas se distribuyen en:

- Subocupados: los que trabajaron menos de 35 hs. semanales.
- Ocupados Plenos: los que trabajaron entre 35 y 45 hs.
- Sobre ocupados: los que trabajaron más de 45 hs.

Según categoría Ocupacional, se desagregan en:

- Patrón o Empleador
- Por cuenta propia
- Obrero o Empleado
- Trabajador sin salario.

Se considera Personas Desocupadas a las que han buscado trabajo, sin éxito, durante las cuatro últimas semanas anteriores al censo. La Tasa de Desocupación se calcula: $Desocupados / PEA \times 100$.

Además de la desocupación abierta, hay una zona gris que es el desempleo oculto, entre la población activa y la inactiva. Una parte de los inactivos se considera tal, porque según su percepción y experiencia de las oportunidades de ocupación existentes, no tiene sentido considerarse como tal.

El subempleo se presenta en una diversidad de formas particulares:

- Subocupación horaria, o sea quienes involuntariamente trabajan una jornada menor que la habitual.
- Unidades productivas de pequeño tamaño y estructuración no formal, es decir, el denominado sector informal urbano.
- Servicio doméstico.
- Sobreempleo en el Sector Público, un aumento por encima del crecimiento del número y calidad de los servicios.
- Sector rural tradicional, que implica modos de producción de baja eficiencia y bajos ingresos.

El cuestionario que utiliza la EPH comienza interrogando acerca de si el entrevistado ha trabajado durante la semana anterior, si ha recibido algún pago por ese trabajo y la cantidad de horas. A partir de entonces, se suceden más de 60 preguntas, orientadas a medir algunas variables principales:

- Empleo: salario; horas trabajadas; despido, suspensión, razones; búsqueda de empleo; situación laboral; cantidad de ocupaciones; tamaño del establecimiento; sector productivo; cantidad de empleados.
- Ingresos: cantidad y procedencia.
- Educación: escolaridad; cursos aprobados, etc.
- Migraciones: lugar de nacimiento; lugar de residencia; permanencia fuera del lugar de origen; trabajo fuera de área de residencia.

La EPH define la *Categoría ocupacional de la población ocupada* como la posición medida a través de la relación que se establece entre el trabajador y la unidad económica donde desempeña sus tareas. Así, distingue:

- *Patrón*: Persona que en el desarrollo de una actividad económica independiente es auxiliado, por lo menos, por un asalariado.
- *Asalariado*: Persona que realiza tareas en relación de dependencia para un patrón, empresa o empleador público o privado y percibe una retribución por ellas.
- *Trabajador por cuenta propia*: La persona que desarrolla una actividad económica independiente y no es auxiliado en ella por ningún asalariado.
- *Trabajador familiar sin remuneración fija*: Persona que realiza tareas regulares de ayuda en la actividad de un familiar, sin recibir retribución fija.
- *Rama de actividad económica*: Sector de la economía al que pertenece el establecimiento dentro del cual la persona ejerce su empleo. Corresponde a la “Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Actividades Económicas” (CIIU) de las Naciones Unidas en su revisión 3.

Para la construcción de las categorías en los cuadros de ocupación, la EPH recurre a la combinación o desagregación de las dimensiones del CNO (Clasificador Nacional de Ocupación). Para una mejor comprensión de su contenido, se acompaña una breve definición de cada una de ellas, con ejemplos de algunas de las ocupaciones concretas que las componen.

Carácter y calificación ocupacional:

- *Ocupaciones directivas*: Son aquellas cuyo fin es la conducción general, la formulación y toma de decisiones globales en la esfera pública (organismos e instituciones gubernamentales) y privadas (empresas e instituciones productoras de bienes y servicios). Por la complejidad que las tareas de dirección involucran, las ocupaciones de este grupo son todas de calificación profesional. *Ejemplos*: gobernador; diputado; juez; director de organismo gubernamental; director de hospital público; director de escuela; presidente de club; secretario general de sindicato; gerente de banco.
- *Ocupaciones de gestión administrativa, jurídico-legal, de planificación y de informática*: Son aquellas cuyo fin es la organización, control, registro, inspección y aplicación de las tareas requeridas por la gestión administrativa, la gestión jurídico-legal, la planificación de actividades de diverso tipo, la

programación, análisis, procesamiento y operación informáticos. *Ejemplos:* Calificación profesional: abogado; analista de sistema. Calificación técnica: asistente técnico administrativo; programador de sistemas de computación. Calificación operativa: auxiliar administrativo; operador de microcomputadora. No calificada: recepcionista e informador al público; cadete administrativo.

- *Ocupación de gestión presupuestaria, contable y financiera:* Son aquellas cuyo fin es la organización, control, inspección, registro, contabilización u operación de dinero en cualquiera de sus formas. *Ejemplos:* Calificación profesional: contador; administrador de empresas. Calificación técnica: asistente técnico de contabilidad. Calificación operativa: auxiliar bancario; cajero comercial. No calificada: trabajador de trámites bancarios.
- *Ocupaciones de comercialización:* Son aquellas cuyo fin es la compra y/o venta de bienes y servicios. *Ejemplos:* Calificación profesional: diseñador de campañas publicitarias; especialista en relaciones comerciales. Calificación técnica: productor de seguros; vendedor de sistemas de computación; vendedor de equipos industriales. Calificación operativa: vendedor de repuestos de audio y televisión; de productos veterinarios; de ferretería. No calificada: vendedor de quiosco; de golosinas; de ropa; vendedor ambulante; botellero.
- *Ocupaciones del transporte, almacenaje y comunicaciones:* Son aquellas cuyo fin es el desplazamiento espacial de personas o de bienes (fuera del ámbito de las unidades productoras de bienes), del depósito, acopio y conservación de bienes (fuera del ámbito de las unidades productoras de bienes) y de la transmisión de información o mensajes a través de redes de telecomunicaciones. *Ejemplos:* Calificación profesional: ingeniero de vuelo; de plantas de telecomunicaciones. Calificación técnica: piloto de avioneta; técnico de telecomunicaciones. Calificación operativa: conductor de vehículo de transporte; señalero; operador de central de telecomunicaciones. No calificada: ayudante de fletero; changador de depósito; mensajero.
- *Ocupaciones de servicios sociales básicos:* Son aquellas cuyo fin general es la producción y reproducción social de la población a través de: la atención de la salud y el cuidado sanitario-ecológico del medio ambiente; la transmisión institucionalizada de conocimientos y habilidades; la investigación científica y la producción de nuevo conocimiento; la asesoría científico-técnica; la elaboración y difusión de información y mensajes a través de los medios de comunicación de masas; la prestación de servicios sociales y comunales, políticos y gremiales, religiosos y de culto; de prevención, vigilancia y seguridad civil y militar. *Ejemplos:* Calificación profesional: médico, veterinario; especialista en sanidad ambiental; profesor universitario; investigador científico; director de cine y televisión; asistente social; comisario mayor de policía; general de división del ejército. Calificación técnica: enfermero; técnico de laboratorio; docente de preescolar, primario, secundario y terciario; asistente técnico de investigación; locutor de radio y televisión; operador de sistemas de grabación de imagen y sonido; consejero vecinal; teniente del ejército. Calificación operativa: auxiliar de enfermería; preceptor de enseñanza; encuestador; auxiliar de iluminación; agente de policía; suboficial de las fuerzas armadas. No calificada: camillero; sereno; conscripto.

- *Ocupaciones de servicios varios*: Son aquellas cuyo fin es la actividad deportiva y de desarrollo corporal; la realización o difusión de actividades artísticas o de recreación; servicios de alimentación, alojamiento o turísticos; servicio doméstico en hogares particulares; servicios de aseo, limpieza y conservación de espacios no domésticos; cuidado y atención de las personas y todas aquellas ocupaciones que presten otro tipo de servicios (a las personas) no mencionadas anteriormente. *Ejemplos*: Calificación profesional: artista; especialista en servicios de turismo. Calificación técnica: entrenador de equipo deportivo; asistente técnico de coreografía; maestro de alta cocina; guía de turismo; masajista especializado; fotógrafo no artístico. Calificación operativa: auxiliar teatral; cocinero; auxiliar de turismo; peluquero; jardinero; operador de camión recolector y compactador de basura. No calificada: mozo y lavacopas; botones; empleada doméstica; trabajador de tareas de limpieza; ayudante de peluquería; acomodador de cine y teatro; operador de equipo de lavado y secado de ropa.
- *Ocupaciones de la producción agropecuaria, pesquera y forestal*: Son aquellas cuyo fin es el cultivo, cuidado, conservación, cosecha y recolección de frutas, legumbres, granos, cereales, oleaginosas o especies forestales; la cría, cuidado y aprovechamiento de ganado de diverso tipo y de animales menores; la extracción y pesca de especies acuáticas; la caza de animales. *Ejemplos*: Calificación profesional: ingeniero agrónomo y veterinario de producción. Calificación técnica: técnico agrónomo y agrimensor de producción; técnico de producción pesquera. Calificación operativa: agricultor, criador de animales y leñador; operador de máquina cosechadora; pescador; tractorista agrícola. No calificada: brasero; cosechero y arriero.
- *Ocupaciones de la producción extractiva, energética, de infraestructura y construcción*: Son aquellas cuyo fin es la extracción y tratamiento de piedras y minerales, petróleo, gas, agua; la generación y distribución de diversos tipos de energía; la instalación y mantenimiento de redes de agua, gas y teléfonos; la construcción y mantenimiento de estaciones aéreas, portuarias, ferroviarias y de ómnibus; la construcción y mantenimiento de viviendas y edificios diversos, de caminos y otras vías de comunicación. *Ejemplos*: Calificación profesional: ingeniero de producción petrolera; de producción de energía; de la construcción; arquitecto. Calificación técnica: dibujante de producción extractiva; operador de equipo de destilación de petróleo; técnico de producción de energía; maestro mayor de obra y técnico de la construcción. Calificación operativa: dinamitero; calderista; electricista; tablerista de producción energética; albañil; plomero; gasista. No calificada: peón de mina, peón de central eléctrica; ayudante de albañil, de plomero, de gasista.
- *Ocupaciones de la producción industrial y artesanal*: Son aquellas cuyo fin es la elaboración y transformación de materias primas en bienes de diverso tipo. *Ejemplos*: Calificación profesional: ingeniero de planta industrial. Calificación técnica: técnico y proyectista de producción industrial. Calificación operativa: costurera, reparador de calzado, carpintero; tornero; operador de máquina molinera, amasadora, impresora, cortadora, fundidora. No calificada: peón de producción industrial; alimentador de maquinaria de producción.
- *Ocupaciones de la reparación de bienes de consumo*: Son aquellas cuyo fin es la reparación de bienes de consumo. *Ejemplos*: Calificación técnica: técnico reparador de televisores. Calificación operativa: chapista y mecánico de automotores. No calificada: ayudante de reparación de automotores.

- *Ocupaciones de apoyo tecnológico:* son aquellas cuyo fin es crear las condiciones tecnológico-organizativas directas de la producción de bienes o la prestación de servicios dentro de las unidades económicas, a través del desarrollo de tecnologías y procesos, la instalación y mantenimiento de maquinarias y equipos, el acopio y conservación de materias primas y bienes terminados. *Ejemplos:* Calificación profesional: ingeniero de mantenimiento de sistemas computarizados de producción; especialista en desarrollo tecnológico de maquinaria; ingeniero de mantenimiento de aviones. Calificación técnica: técnico de mantenimiento de maquinaria; asistente técnico, en desarrollo tecnológico de materiales de la producción; técnico en mantenimiento de equipo de transporte. Calificación operativa: mecánico de mantenimiento de equipos industriales; auxiliares de gabinete de desarrollo y prueba de procesos de producción; mecánico de mantenimiento de camiones. No calificada: ayudante de mantenimiento de maquinarias de producción; ayudante de mantenimiento de camiones.
- *Ocupaciones de apoyo tecnológico:* Son aquellas que crean las condiciones tecnológicas-organizativas para la producción de un bien o la prestación de un servicio, instalando y reparando la maquinaria y equipos necesarios, realizando investigación y desarrollo tecnológico de productos y procesos y almacenando las materias primas y productos terminados en depósitos productivos. *Ejemplos:* Ingeniero montador de equipos industriales; físico en investigación de materiales para la producción; técnico en mantenimiento de cámaras frigoríficas; técnico en conservación de alimentos en depósito productivo; mecánico en reparación de máquinas viales; ayudante de investigación en prueba de nuevos productos de la industria; clasificador de materiales en depósito productivo; trabajador de aprovisionamiento de la línea de producción; ayudante de mantenimiento de camiones.
- *Ocupaciones de operación de maquinaria y equipos:* Son las que involucran en forma sistemática y continua la operación de este tipo de instrumentos ya sea para la producción directa de un bien específico o para la prestación directa de un servicio de cualquier carácter. *Ejemplos:* Analista programador; piloto de helicóptero; piloto de buque petrolero; operador de radar; operador de sonido de radio; operador de equipos de grabación; operador de torres y equipos de gas y petróleo; operador de central hidroeléctrica; operador de PC; chofer de taxi; operador de central telefónica; operador de máquina sembradora; calderista; operador de turbina; operador linotipista; tejedor de telar mecánico; ascensorista; ayudante de operador de maquinaria fija de producción extractiva; cargador de horno para minerales.

Categorías de Información Ignorada Total o Parcialmente

- *Carácter ocupacional ignorado:* Son los casos en que se ignora el objeto que produce la ocupación y sólo se conoce su calificación. Ejemplos: “técnico”, “peón”.
- *Calificación ignorada:* Son los casos en que se ignora la calificación de las tareas y sólo se conoce el carácter general y/o el específico, la tecnología y la jerarquía. Ejemplos: “vendedor”; “constructor”.
- *Tecnología ocupacional ignorada:* Son los casos en que se ignora si las tareas se refieren al uso o no de maquinaria en forma continua o si se instala o repara maquinaria y sólo se conoce su calificación ocupacional. Ejemplos: “técnico”.

- *Ocupaciones con información insuficiente*: Son los casos en que no se tiene ninguna información o la misma es insuficiente por lo cual no permiten su codificación a nivel de ningún dígito. Ejemplos: “empleado”; “mantenimiento”.

2.2. Limitaciones de la EPH

Además de las ya mencionadas dificultades atinentes a la cobertura geográfica de la EPH, se han señalado otras, referentes al formulario utilizado para la captación de los datos (Lindemboim y Serino, 2001):

- El bloque de captación de condición de actividad presenta dos tipos de inconvenientes. Uno se relaciona con los trabajadores no remunerados (establecimiento de un límite inferior horario para su inclusión como activo). El otro se vincula con las dificultades para una correcta captación de los trabajadores por cuenta propia carentes de trabajo.
- La captación de ciertos atributos de los ocupados como la antigüedad en el empleo y los beneficios percibidos por los asalariados, puede resultar sesgada. Esto es así debido a que las preguntas respectivas pueden generar respuestas ambiguas y/o inadecuadas dados los cambios que se observan en el mercado de trabajo.
- La auto asignación por parte de los encuestados de la categoría ocupacional genera al menos dos efectos perniciosos. Uno de ellos es el de oscurecer la identificación del perfil de los ocupados en términos de su posición en el proceso productivo, en el marco del nuevo contexto socioeconómico. Otro efecto (conectado al anterior pero de entidad propia) es el relativo a la captación y el estudio de fenómenos como el de la precariedad laboral.
- Vinculado con lo indicado precedentemente, la captación de los beneficios reúne dos tipos de situaciones cualitativamente diferentes: las derivadas de la experiencia y aquellas que son producto de las expectativas. En el caso de las segundas la respuesta puede resultar poco confiable.
- La estimación del ingreso presenta un desfase de tiempo, ya que, mientras se pregunta al entrevistado cuántas horas ha trabajado la **semana** de referencia, se le pide que indique sus ingresos durante el **mes** anterior.
- La encuesta mide las horas efectivamente trabajadas durante la semana de referencia, pero no pregunta acerca de la duración habitual de la jornada de trabajo.
- A partir de 1990, la información que provee el INDEC ha sido presentada en tres formatos diferentes. Por lo tanto, los estudios retrospectivos enfrentan dificultades en materia de operacionalización y se presentan restricciones para la realización de estudios comparativos sincrónicos, análisis diacrónicos y limitaciones para el uso de parte de la información relevada por la encuesta.

Esta encuesta, aún teniendo en cuenta sus limitaciones, constituye la única fuente existente que brinda un panorama suficientemente amplio y cubre un período razonable.

3. Introducción teórica

3.1. La Globalización como marco

El término “globalización” es utilizado por investigadores, pensadores, políticos y activistas que, partiendo de diversos enfoques ideológicos, se refieren a una multiplicidad de efectos que se toman como base para establecer disímiles valoraciones de los fenómenos involucrados.

Esto ocurre porque no existe sólo una dimensión “globalizada”. Se mundializan los mercados y se amplían a escala planetaria las redes empresarias. Pero también se extienden a una escala global las tecnologías de información y comunicación, los movimientos de las personas y los problemas ambientales.

Sostiene Habermas que *“Dentro del cajón de sastre que es el término ‘globalización’, las tendencias que en la actualidad atraen mayoritariamente la atención están transformando una constelación histórica caracterizada por el hecho de que el Estado, la sociedad y la economía son por así decirlo coextensivos dentro de las mismas fronteras nacionales”*. (Habermas, 2001)

Por lo tanto, y a los fines de este estudio, resulta necesario delimitar el alcance que se le dará al término: una serie de fenómenos que configuran un proceso de apertura y de relaciones entre países y bloques de países y que se reflejan en lo político, económico, ambiental, social y cultural.

Teniendo en cuenta que el conjunto de fenómenos que configuran el campo temático ha merecido la atención de numerosos investigadores, y que existe una abundante bibliografía construida en torno al tema, solamente se tratarán en esta introducción los que se consideran los aspectos más destacables.

En primer lugar, parece existir acuerdo en torno a la influencia de las nuevas tecnologías en la base de los cambios constatados. Así, Castells sostiene que *“La revolución tecnológica de nuestro tiempo, centrada en las tecnologías de la información, está directamente relacionada con una reorganización en profundidad de la estructura social de nuestras sociedades”*. (Castells, 1992)

En el mismo sentido, Alburquerque (1999) observa que el sustrato de esta “fase de reestructuración tecnoeconómica” se encuentra en la introducción de innovaciones radicales que abren nuevos horizontes en lo relativo a los óptimos de producción y funcionamiento competitivo, que alienta la emergencia de nuevos sectores y actividades económicas y el declive de otros sectores.

Un segundo rasgo a tener en cuenta se relaciona con el importante incremento de intercambios que trascienden las fronteras nacionales: flujos de capital (productivo y especulativo), de productos, de información y de personas.

Por último, la emergencia de situaciones-problema de dimensiones globales -o supranacionales- ha generado discusiones teóricas acerca del tipo de soluciones que se requieren y de los actores idóneos para llevarlas a cabo -estados nacionales versus organismos supranacionales-. De hecho, se cuestiona el modo en que los estados y la economía se han interrelacionado hasta ahora. (Dahrendorf, 1995; Yanuzzi, 1997; Habermas, 2001)

En definitiva, la globalización se presenta como un fenómeno asociado al progresivo debilitamiento de la territorialidad de las actividades económicas, un modelo de acumulación menos vinculado a los ámbitos nacionales y que se apoya

sobre las modificaciones operadas en la esfera tecnológica y productiva. (Unceta, 1999)

3.2. Impactos territoriales

Hablar de “impactos” requiere una aproximación conceptual previa. Cuando se hace referencia a “impactos”, se asemeja este concepto al de “efecto”, en el sentido de una acción que produce una alteración en el estado de cosas preexistente. La valoración de esos efectos en cuanto a su importancia lleva al concepto de “impacto”. (Tomadoni, 2001)

El nuevo contexto globalizado y los cambios que trae aparejados no impactan de la misma manera en todos los territorios. El sistema económico mundial no constituye un mercado único e integralmente globalizado. Se trata, mas bien, de un núcleo globalizado de actividades dinámicas que tienen un mercado mundial, pero que coexisten con otro grupo de actividades económicas que se desenvuelven en mercados locales o regionales. (Albuquerque, 1999)

Se trata de diferentes aspectos de la misma serie de fenómenos. De acuerdo con Esping Andersen (1993), la serie de consecuencias de los procesos de mundialización podrían resumirse en una serie de cambios fundamentales: nuevas tecnologías que han revolucionado la producción; descenso en la participación de la industria frente al crecimiento de los servicios; revolución educativa y emancipación de la mujer de su tradicional papel en la familia. Estos procesos han desembocado en *“una de las convulsiones económicas más grandes de este siglo, con una masiva racionalización y reestructuración de las industrias nacionales y una reordenación categórica de la división internacional del trabajo. Muchas industrias consideradas tradicionalmente como el centro de nuestras economías están desapareciendo o se están trasladando a otra parte”*.

De este conjunto heterogéneo de actividades que la globalización pone en interacción se desprende, consecuentemente, un abanico no homogéneo de efectos. Cada territorio, a su vez, responde -o se adapta- al nuevo contexto de distintas maneras.

Para el caso de América Latina, varios investigadores coinciden en señalar que la globalización formaba parte de un “paquete” refrendado en el denominado “Consenso de Washington” y orientado principalmente a la liberalización financiera o comercial. (Klein, 2000)

Vale decir que la incorporación de estos países a los mercados mundiales -de productos y financiero- implicó la toma de una serie de medidas de profundo impacto socioeconómico:

- Liberalización financiera y comercial
- Acuerdos comerciales y financieros, como el Mercosur
- Reducción de aranceles
- Privatización de empresas y sociedades del Estado
- Desregulación: reducción de protecciones en mercados de productos y del trabajo

De esta manera, América Latina se incorpora al proceso de globalización mediante el procedimiento llamado de “ajuste estructural” que ha producido, de acuerdo con algunos análisis, un marco de mutación y crecimiento económico coetáneo del estancamiento o la degradación social. (PNUD, 1996)

Este análisis es coherente con la postura que señala que, por un lado, estas fuerzas económicas emergentes brindan nuevas oportunidades para el desarrollo económico y la expansión del empleo, ofreciendo “ventanas de oportunidad” para los territorios impactados. Pero por otra parte, representan amenazas de diverso tipo: exclusión, marginación, integración subordinada, crisis ambiental. (Bervejillo, 1995)

Es que la nueva sociedad emergente -globalizada, informacional, etc.- es una sociedad dual. *“El nuevo modelo tecno-económico se caracteriza simultáneamente por su gran dinamismo productivo y por su carácter excluyente de amplios sectores sociales y territorios”*. (Borja y Castells, 1997)

Otro rasgo que se le asigna con frecuencia al proceso de globalización se refiere a su carácter asimétrico, debido a algunas tendencias que parecen favorecer preferentemente a los países ricos o centrales y a los sectores sociales más privilegiados. El origen de esta asimetría estaría en el libre funcionamiento de las fuerzas de mercado, combinado con una liberalización desigual en lo comercial y financiero. La liberalización comercial en productos en los que los países de baja renta per cápita tienen ventajas ha sido lenta, mientras que la movilidad internacional de los capitales en los que los países ricos llevan la delantera, ha crecido mucho. (UNCTAD, 1997)

Como resultados de esta asimetría se señalan la creciente divergencia de renta per cápita entre países ricos y pobres; aumento del desempleo y la pobreza a escala mundial; preeminencia del sector financiero respecto del productivo; creciente desigualdad entre trabajadores calificados y no calificados; reducción del tamaño de las clases medias; creciente inseguridad de ingreso y empleo. Pero además, la globalización ha sido usada como argumento por los países centrales para cerrar parcialmente sus mercados a los productos provenientes de la periferia con barreras no arancelarias. (Bustelo, 1999)

Este contexto favorece la existencia de regiones que se apropian de los beneficios del crecimiento y de la apertura de mercados -regiones que ganan- y otras que sufren las consecuencias de un entorno desfavorable y de condiciones endógenas no ajustadas a las nuevas necesidades -regiones que pierden-. Entre las primeras, se señala en general a las regiones metropolitanas, las turísticas, las diversificadas y las emergentes de tipo agroindustrial. Entre las perdedoras se destacan las regiones agrarias deprimidas y las industrializadas en declive.

3.3. Mercados de trabajo. El estudio del Trabajo y del Empleo

A lo largo del tiempo, la noción de trabajo ha evolucionado considerablemente. Sostiene Méda que “El trabajo abstracto, tal como lo percibimos en la actualidad, recién comienza a tener realidad histórica en el siglo XVIII, desde la revolución industrial”. (Méda, 1995)

Robert Castel incorpora ciertos matices a la concepción de Méda. Sostiene que a partir de fines del siglo XVII y comienzos del XVIII se establece la concepción moderna del trabajo (abstracto), pero el trabajo (concreto) existía desde antes y tenía ya, en la sociedad pre-industrial, una utilidad social. (Castel, 1995)

Por lo tanto, el trabajo tal como se percibe actualmente -reducido esencialmente al empleo asalariado, un factor de producción sometido a la lógica de la racionalidad económica y la eficacia- no constituye la esencia de los seres humanos. El trabajo, entonces, sería una constante, y el empleo una categoría variable.

Sostiene Bidet que, a pesar de las restricciones predominantes, el trabajo es esencialmente un valor, mantiene su esencia antropológica poniendo en juego creatividad, articulando los conocimientos generales, el saber con el saber hacer y con las competencias. Esta materia esencialmente humana, en lucha contra las restricciones, le da su doble dimensión de sufrimiento y de realización personal: “el trabajo es, como el lenguaje, una categoría antropológica general, sin la cual no pueden ser pensados ni el proceso de hominización ni la especificidad del hombre”. (Bidet y Texier, 1995)

Por tanto, no cabe la definición abstracta de lo que es trabajo y no trabajo, sino que sus significados son construcciones sociales que implican determinadas relaciones de poder y dominación. El pensamiento único reduce el trabajo al asalariado, dándole un carácter universal y ahistórico. Su visión se complementa con dos conceptos adicionales: el concepto de utilidad -sancionado en última instancia por el mercado- y el de productividad total de los factores. De acuerdo con esta última noción, tanto el trabajo como el capital serían productivos, y los procesos de automatización implicarían una pérdida de importancia del trabajo frente al capital. (De la Garza, 2001)

3.4. El debate actual

La crisis de los '70, y el fenómeno de altas tasas de desempleo que permanecen por largos períodos de tiempo, marcaron el origen de un importante debate en torno a la cuestión del “fin del trabajo” (Neffa, 2001). Los argumentos se han desarrollado alrededor de cuatro ejes:

- **Argumento 1:** La decadencia de la industria en relación con los servicios y el cambio en la estructura de las ocupaciones -con un crecimiento relativo de trabajadores calificados, técnicos e ingenieros, cuellos blancos, mujeres y jóvenes- y por otro lado la extensión de empleos atípicos y trabajos precarios -por hora, a tiempo parcial, eventuales, de mujeres, migrantes y minorías étnicas- así como la persistencia de niveles altos de desempleo en Europa, han incrementado la heterogeneidad de los trabajadores con repercusión en sus normas, valores y actitudes.
- **Argumento 2:** El fin del trabajo debe entenderse en términos sociológicos como fin de la centralidad del trabajo en el conjunto de las relaciones sociales, en particular en cuanto a la conformación de identidades colectivas. Se trata de “la fragmentación de los mundos de vida”.
- **Argumento 3:** La pérdida de la importancia del trabajo se relaciona con su función de generador de valor.
- **Argumento 4:** La crisis del trabajo es un problema político, resultado de una lucha que la clase obrera perdió desde los ochenta, debido a los cambios en el régimen de acumulación y a la crisis sindical.

Harribey (1998) ha propuesto una interesante clasificación de las diversas posiciones al respecto: por un lado se encuentran quienes sostienen que se estaría frente a una situación de “fin del trabajo” y por otro quienes afirman que el trabajo asalariado no ha finalizado.

Dentro del grupo de los que piensan que efectivamente *nos encontramos situados en o nos dirigimos hacia* el fin del trabajo, pueden distinguirse a su vez dos

subgrupos: quienes opinan que se trata de algo positivo y los que lo consideran lamentable y proponen medidas políticas para hacer frente a esa situación.

André Gorz es tal vez quien más ha sostenido que la evolución hacia la pérdida de centralidad del trabajo es irreversible. Sobre la base de datos empíricos recabados durante la década de 1980, afirma que “el empleo permanente no cesa de disminuir” al mismo tiempo que aumentan los contratos de duración por tiempo determinado, los trabajos temporarios y a tiempo parcial, y concluye: *“No hay, ni habrá nunca más, suficiente trabajo (remunerado, estable, de tiempo completo) para todos, pero la sociedad, -de hecho el capital, que no tiene más necesidad y tendrá cada vez menos necesidad del trabajo de todos-, se la pasa repitiendo que no es ella, la sociedad, ¡oh, no!, sino ustedes los que tienen necesidad de trabajo”*. (Gorz, 1982 y 1988)

La reducción de empleos no se debería solamente a las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (NTIC), sino también a las nuevas formas de organización de las empresas, de la producción y del trabajo, a la flexibilidad funcional (o “interna”: polivalencia, multifuncionalidad, movilidad), a la flexibilidad “externa” (segmentación, subcontratación, externalización, trabajos temporarios), lo cual supone la existencia de un real “ejército industrial de reserva”.

Sin embargo, “el fin del trabajo” tal como se manifiesta actualmente, sería algo positivo, ya que permitiría salir de la “sociedad salarial” o de la “sociedad del trabajo”, y desarrollar una economía plural, expandiendo las actividades humanas dentro de la esfera no mercantil, asegurar a todas las personas un ingreso de existencia sin efectuar una necesaria contrapartida en trabajo y que esa tendencia debería consolidarse.

Jeremy Rifkin, considera que, *lamentablemente*, el fin del trabajo es algo que va a suceder indefectiblemente, debido a la globalización y la incorporación de las NTIC que aumentan rápidamente la productividad, y condena a la mayor parte de la población al desempleo. Para hacer frente a las graves consecuencias que acarrearían, al igual que otros especialistas, piensa que se debería constituir un “tercer sector” situado fuera del Estado y del mercado, y que se debería otorgar a sus integrantes un ingreso de existencia en contrapartida de trabajos realizados en empleos atípicos, para permitir la sobrevivencia de las víctimas directas o indirectas de esa transformación.

En palabras de Neffa, *“Las reflexiones de J. Rifkin acerca de la extinción del trabajo tal como lo percibimos en nuestros días, interpelan ciertamente a los científicos sociales e impactaron hace una década a la opinión pública (eso explica que se haya convertido en best-seller), pero consideramos que no pueden generalizarse abusivamente, sino que deben ser relativizadas, ya que parten del contexto económico, social, cultural y tecnológico norteamericano de comienzos de la última década del siglo XX, y están referidas específicamente a los sectores más dinámicos de la economía estadounidense, donde las innovaciones tecnológicas han impactado más rápidamente en cuanto al trabajo y al empleo”*. (Neffa, 2001)

La aceptación de una desaparición de la “sociedad del trabajo”, a partir de los cambios que se están operando en la población económicamente activa y en el mercado de trabajo es la base del análisis de Offe. Se pregunta si, a pesar de la persistencia de la población que depende del salario, el trabajo sigue siendo central tanto para el individuo como para la colectividad, y consecuentemente, postula una implosión de la categoría trabajo.

En la actualidad, sostiene Offe, se agudizan las contradicciones y dilemas previos, que marcan las formas contemporáneas de trabajo asalariado de tal manera

que “ya no puede ser tomado como punto de referencia y productor de significado colectivo”... *“La discontinuidad en la biografía laboral y la contracción cada vez más nítida del tiempo de trabajo con respecto al tiempo de la vida de la gente, puede reforzar la idea de que el trabajo es solo un problema, entre otros tantos, y conducir a relativizar su función de punto de orientación para la construcción de las identidades individuales y sociales”*. Por lo tanto, *“El hecho de trabajar, en sí mismo, no puede más ser tomado como punto de partida de la formación de grupos culturales, organizacionales y políticos”*. (Offe, 1985)

Los principales argumentos de Offe acerca del fin de “la sociedad del trabajo” se centran en torno a la segmentación del mercado de trabajo entre cuellos blancos y cuellos azules, que impediría la formación de una identidad colectiva; el cambio en las condiciones de vida de los trabajadores y la pérdida de su identidad. Además se produciría un cambio en el objeto de la sociología clásica: había puesto el acento en el trabajo asalariado, porque era lo que predominaba en ese entonces, pero al cambiar el modo de producir, cambiaría el trabajo y las relaciones sociales emergentes.

Offe concluye que hay una erosión de los fundamentos culturales y políticos de una identidad colectiva centrada en el trabajo, y que *“a medida que aumentan la experiencia (o la anticipación) del desempleo, o en su caso la salida no voluntaria de la vida económica activa, se incrementa el efecto estigmatizador y autoestigmatizador del desempleo, puesto que, aunque solo apareciera concentrado en determinadas ramas de la actividad económica, el paro (el desempleo) por lo general es imputado... a un fracaso o culpa individual”*. El impacto del desempleo es sobre la subjetividad, pues esta situación afecta la identidad y el sentido de pertenencia. Para Offe “la producción de bienes en la contemporaneidad se genera cada vez más en el margen de las actividades laborales asalariadas formales y contractuales, y existe una suerte de escisión entre el trabajo asalariado y otros tipos de trabajo” y postula una suerte de descentramiento del mundo del trabajo respecto de otras esferas de la vida, señalando el desplazamiento del trabajo hacia el margen de las biografías o itinerarios individuales.

Esto implicaría la generación de un proceso que quita importancia al mundo del trabajo como instancia conformadora de subjetividades e identidades, que pasan a formarse primordialmente en el mundo del no-trabajo. Y concluye que existe la posibilidad de que el trabajo por un salario no juegue un papel central como norma de referencia integradora de la personalidad, a los efectos de la condición de la vida. (Offe, 1985)

Quienes piensan que el trabajo asalariado no ha finalizado y que eso no va a ocurrir -al menos en el corto y mediano plazo-, también pueden clasificarse en otros dos grandes grupos.

Entre quienes afirman que el mantenimiento de esa relación salarial es algo positivo, se cuentan los que adoptan el paradigma neoclásico y piensan que el modo de producción capitalista podrá evolucionar pero que no será superado: para satisfacer las necesidades de las personas, que son ilimitadas, es necesario desarrollar las actividades mercantiles adoptando modalidades productivas y de gestión de la fuerza de trabajo de carácter flexible; reducir los costos de producción, aprovechar los beneficios que ofrecería la mundialización, desarrollar el comercio y la competitividad.

Por otra parte, para un número creciente de economistas existirían varias alternativas, con la condición de que se produzca un cambio, una inversión en las

relaciones de fuerza actuales entre el capital y el trabajo. Los economistas y políticos cercanos a las tendencias “social-demócratas” y de la izquierda tradicional ven esa posibilidad siempre que se produzca un fuerte crecimiento económico; los primeros lo visualizan en la escala, mientras que los segundos postulan que debe producirse en la escala exclusivamente nacional, combatiendo los programas de integración económica europea y la constitución de uniones aduaneras y mercados comunes.

Entre las corrientes “ecologistas” se va construyendo otra alternativa que, sin negar la necesidad del crecimiento económico, pone el acento en una nueva distribución del trabajo y de los ingresos con la finalidad de aprovechar el incremento de la productividad, para hacer posible, al mismo tiempo: la reducción de la jornada de trabajo, aunque sin disminución de los salarios; el reparto del trabajo existente dentro de la fuerza de trabajo disponible; el desarrollo de las actividades humanas en la esfera no-mercantil y un cambio en las relaciones sociales, orientado a la abolición del trabajo asalariado. (Harribey, 1998 y 2001)

3.5. El análisis de la situación ocupacional

El estudio del mercado laboral parte de la base de que el estado de la ocupación es la base principal de la cual se derivan las condiciones materiales de vida de la población. Sólo pueden alcanzarse niveles de consumo adecuados para el desarrollo humano en un contexto en que exista un número suficiente de ocupaciones económicamente eficientes y socialmente equitativas. (Monza, 1993)

Ahora bien, los resultados finales que se manifiestan en el mercado de trabajo, en lo que se refiere a los atributos de las ocupaciones, son el producto de una red compleja de interacciones entre numerosas variables económicas. Sintéticamente, existen cuatro factores cuyo comportamiento regula el número y la calidad de los empleos: la evolución en el tiempo del volumen de la población, su grado de predisposición a participar en el sistema productivo, el nivel de actividad al que opera este último y las condiciones de productividad vigentes. Los dos primeros factores se refieren a la disponibilidad de mano de obra (oferta laboral) y los últimos a los puestos de trabajo que se generan (demanda laboral).

Desde el punto de vista de la oferta de mano de obra, el primer elemento a considerar es el crecimiento de la población, tanto vegetativo como migratorio.

El segundo factor se refiere a la cantidad de población que trabaja o está dispuesta a hacerlo: la población económicamente activa (PEA), mediatizado por la tasa de participación económica, o tasa de actividad.

En lo que hace a la generación de los puestos de trabajo, el primer factor involucrado es la evolución del producto bruto interno (PBI), que está directamente relacionado con el ritmo de formación de capital. Una tasa elevada y sostenida de crecimiento de producto es condición necesaria para asegurar un ritmo de generación de puestos de trabajo compatible con la disponibilidad creciente de mano de obra.

Si bien el crecimiento económico es clave para la generación de empleo, no es una asociación determinística, sino que está mediatizada por el cuarto factor: la productividad. La evolución del nivel de la productividad introduce un rango relativamente amplio de variabilidad que impide que el crecimiento del nivel del producto se constituya en condición suficiente para el crecimiento del empleo.

Adicionalmente, productividad y producto se influyen mutuamente. De acuerdo con Monza, es poco probable que se sostenga una expansión significativa del producto sin una variación importante de la primera. (Monza, 1993)

Crecimiento poblacional, niveles de participación económica, evolución del producto y productividad reflejan las condiciones estructurales de funcionamiento del mercado de trabajo, pero por sí mismas, no aclaran en qué forma interactúan.

Para esto, el primer aspecto a considerar sería si el comportamiento de los dos primeros factores genera un nivel de mano de obra disponible compatible con la evolución del nivel de generación de puestos de trabajo. Teniendo en cuenta que la experiencia empírica indica que el perfecto equilibrio es poco probable, y admitido el desajuste, queda la pregunta acerca de la forma en que ese desbalance se expresa.

Un primer efecto del desequilibrio sería incrementar las tasas de desempleo. Sin embargo, si la evolución de la oferta excede sostenidamente el nivel de generación de nuevos puestos de trabajo, se manifiesta un segundo efecto: el subempleo.

En condiciones en que la disponibilidad de recursos humanos excede las oportunidades de empleo, emergen empleos “no plenos”, actividades “refugio” que permiten ejercer alguna ocupación y derivar de ésta un ingreso, aunque en general no cumplen con las condiciones de eficiencia económica y equidad social.

El desajuste entre la oferta -regulada por la tasa de crecimiento de la población y la tasa de actividad- y la demanda -regulada por la evolución del producto y la productividad- genera una brecha de empleo, que no necesariamente se expresa como desocupación abierta, sino que tiene como principal mecanismo de ajuste al subempleo. (Monza, 1993)

4. Globalización y mercado laboral

Los procesos de cambio y las alteraciones que se han hecho evidentes en el esquema productivo mundial, sumados al progreso técnico y los nuevos modos de regulación social e institucional definen un nuevo contexto para el estudio del empleo.

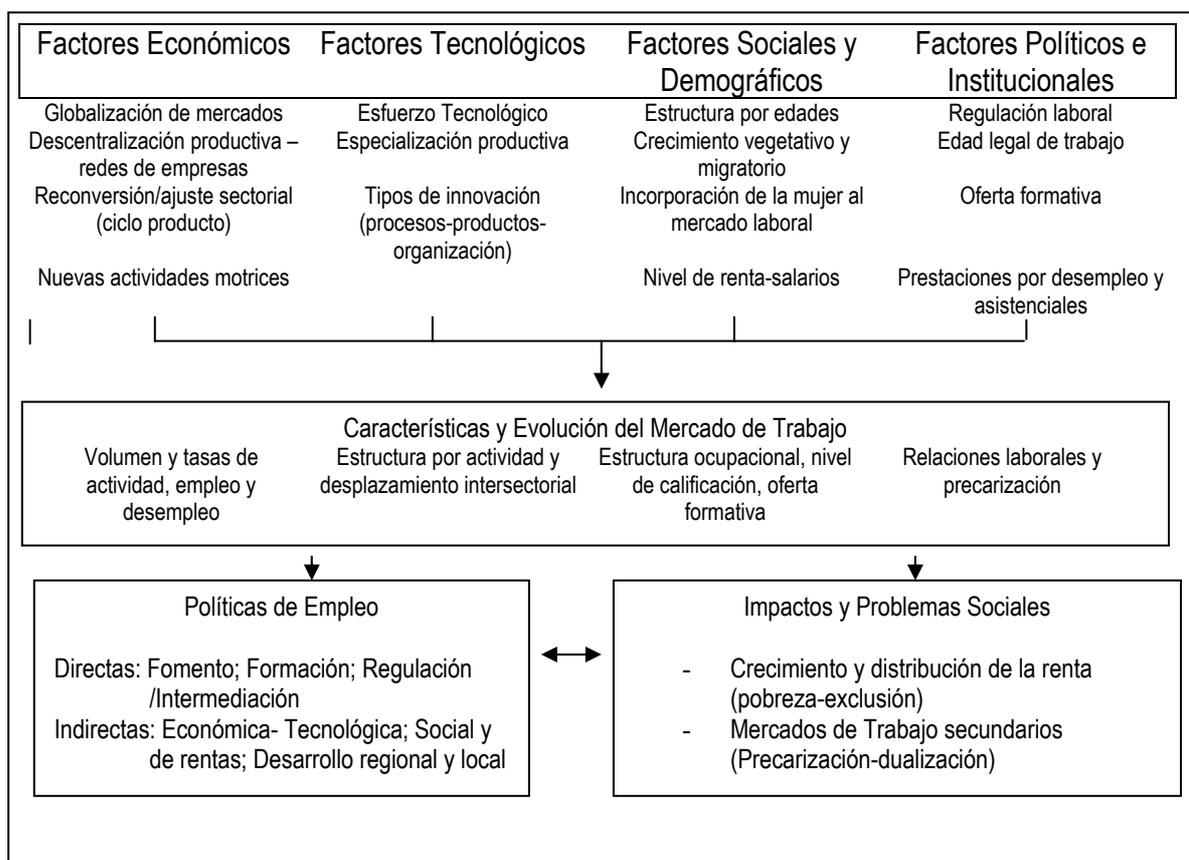
De acuerdo con Méndez (1998), *“El agotamiento de régimen de acumulación fordista y las estrategias de respuesta adoptadas por los agentes sociales privados y públicos para lograr una mejor inserción competitiva en un marco de relaciones que evoluciona hacia una creciente apertura y mundialización de procesos y mercados, así como a un desarrollo cada vez más pleno de la sociedad informacional, afecta de modo directo a los mercados de trabajo, alterando tanto su realidad como la percepción social de los problemas con él relacionados”*.

Diferentes territorios reaccionan de distintas maneras al impacto de los procesos globales en función de las estructuras económicas, sociodemográficas, políticas, espaciales heredadas de su proceso histórico y de la capacidad de iniciativa mostrada en cada región por los agentes sociales públicos y privados; esto favorece una redistribución y un reforzamiento de la división espacial del trabajo. (Méndez, 1995a)

Méndez (1998) ha presentado un muy interesante esquema metodológico para la interpretación de las características y evolución de los mercados de trabajo que toma en cuenta la influencia conjunta, interdependiente y acumulativa de una serie de factores económicos, tecnológicos, sociodemográficos e institucionales:

- a. **Características del sistema productivo:** capacidad competitiva de las empresas en la nueva economía abierta; procesos de ajuste y reconversión de sectores; presencia e importancia de procesos de descentralización y subcontratación a favor de un tejido de Pymes u otras formas de modernización empresarial. Estos datos sirven para entender el balance entre creación y destrucción de empleo y los cambios cualitativos que distinguen a cada territorio.
- b. **La incorporación de tecnología:** el nivel de esfuerzo tecnológico realizado en cada territorio, su especialización en ramas tradicionales o nuevas, etc.
- c. **El sustrato poblacional** sobre el que operan los cambios técnicos y productivos.
- d. **El sistema de relaciones laborales institucionalizado**, que define el terreno de juego en que actúan los agentes sociales.

Figura 1. Factores Condicionantes de la Estructura y Dinámica de los Mercados de Trabajo



Fuente: Méndez (1998)

Sostiene Méndez que la influencia ejercida por estos factores se reflejará en la estructura y dinamismo que presenten los diferentes mercados territoriales de trabajo, que exige considerar al menos cuatro tipos de rasgos de identificación básicos:

- El volumen total y las tasas relativas de actividad, empleo y desempleo, junto a su evolución reciente.
- La estructura por sectores de actividad y funciones, junto a la intensidad y dirección del desplazamiento intersectorial.
- La estructura por ocupaciones y niveles de cualificación profesionales, relacionando su evolución con las características de la oferta formativa.
- El sistema de relaciones laborales vigente, identificando aspectos como el nivel de asalarización, la flexibilidad en las formas de contratación, el grado de precarización, la presencia de empleo informal o la conflictividad laboral.

Este esquema parece apropiado para abordar tanto los problemas de marginación y exclusión social asociados a los cambios en el reparto y las condiciones de trabajo, como los diferentes tipos de políticas que se aplican para la corrección de los problemas que de allí se derivan. (Méndez, *Ibidem*)

5. San Luis: provincia periférica en un país periférico

5.1. El contexto nacional: ajuste estructural y consecuencias de su aplicación

En la década de 1990, Argentina llevó a cabo una profunda reforma de su sistema económico: abandono del proteccionismo y apertura a los mercados externos; cambio de una economía con fuerte intervención del Estado por una orientada al mercado; estricto régimen monetario -convertibilidad- y avances hacia la disciplina fiscal. Esta transformación produjo evidentes beneficios en términos de estabilidad, eficiencia e incluso, crecimiento económico. Sin embargo, la etapa de privatización, desregulación y apertura económica combinó de forma contradictoria y heterogénea cambios estructurales y crecimiento económico, junto a un empobrecimiento de las condiciones políticas, institucionales y socio-ocupacionales de los sistemas locales.

En este sentido, existe consenso acerca de que las transformaciones encaminadas a cumplir el imperativo globalizador tuvieron un impacto negativo sobre las relaciones laborales, las oportunidades de empleo y el funcionamiento general del mercado de trabajo: fuerte deterioro del trabajo asalariado, incremento generalizado del desempleo y desvalorización de las instituciones que tuvieron tradicionalmente a su cargo la defensa y regulación de los derechos sociales y laborales e incremento de las desigualdades sociales. (Rofman, 1997; Salvia, 1999; Klein, 2000; Fernández Tabales, 1999; Kosacoff y Ramos, 2001)

5.2. Industrialización periférica y “Estado-céntrica”

La provincia de San Luis, si bien está inserta en la situación global argentina, presenta algunas particularidades que han determinado una caracterización diferente de la mayoría de las provincias argentinas: de ser una provincia cuya especialización productiva era la actividad agropecuaria orientada a las producciones pampeanas pasó, luego de verse favorecida por la implementación de un régimen de promoción industrial, a convertirse en una provincia fabril con una fuerte modificación de la estructura productiva.

La alta incidencia del sector manufacturero en la economía provincial determina importantes diferencias con el patrón productivo nacional.

5.2.1. Ubicación geográfica y población

La provincia de San Luis se encuentra en el centro oeste de la República Argentina. Cuenta con una superficie total de 76.748 km² -el 2,8% de la Argentina- y se extiende en una longitud media de 460 Km en el sentido Norte-Sur y de 200 Km en el sentido Este-Oeste. Limita con las provincias de La Rioja (al Norte), Córdoba (al Este-Noreste), La Pampa (al Sur-Sudeste), Mendoza (al Oeste) y San Juan (al Noroeste).

Mapa 1: Ubicación Geográfica de San Luis



Fuente: CFI

La ruta nacional N° 7, actualmente un importante corredor bioceánico, la sitúa equidistante de puertos nacionales sobre el océano Atlántico y de puertos chilenos sobre el Pacífico.

En lo que hace a sus características demográficas, la provincia de San Luis cuenta con una población de 367.933 habitantes². Esta cifra representa un crecimiento intercensal del 28,4%. Debido al incremento poblacional, San Luis concentra ahora al 1% de la población argentina.

Por otra parte, la densidad poblacional promedio es baja (4,8 hab/km²) y la mayor parte de la población se concentra en dos aglomerados: San Luis (Departamento La Capital) y Villa Mercedes (Departamento General Pedernera).

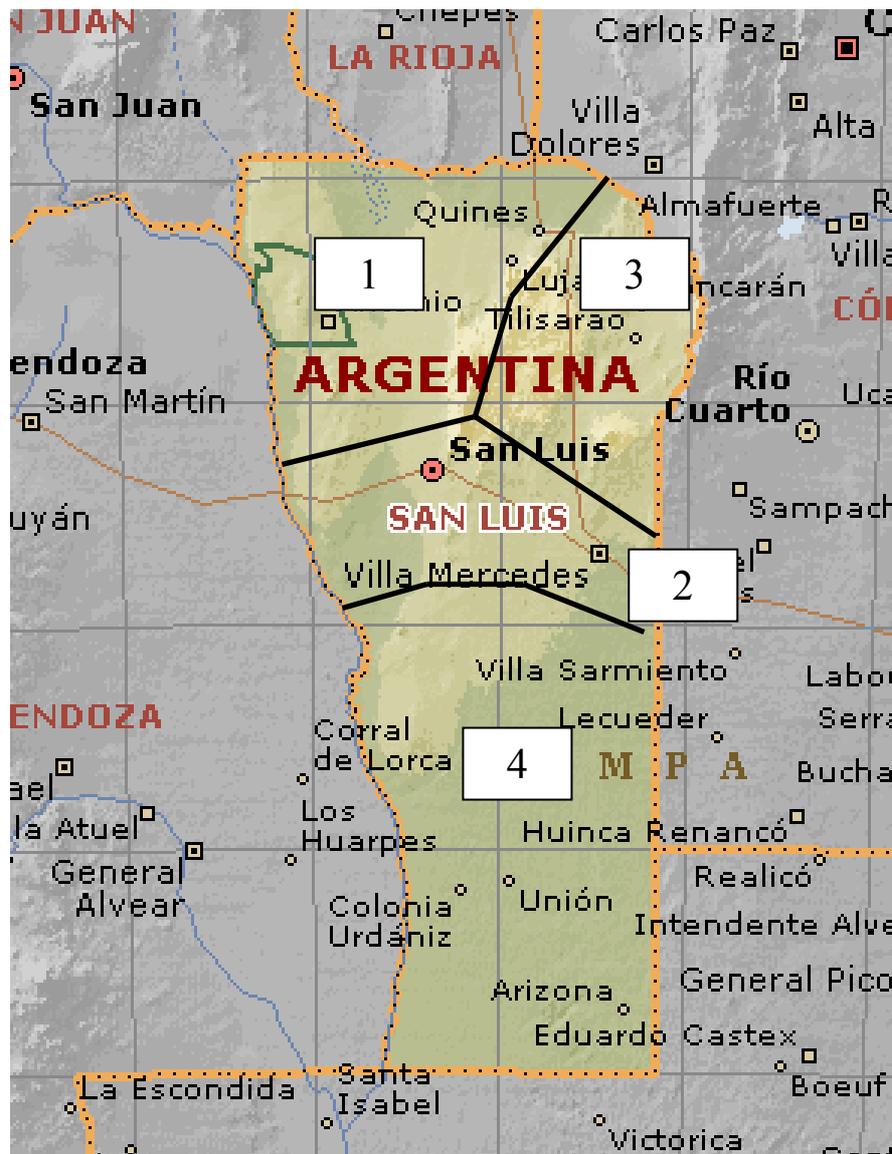
5.2.2. Breve descripción de la estructura productiva. Antecedentes

La provincia de San Luis suele dividirse para su estudio en cuatro zonas, de acuerdo con criterios geográficos, económicos y culturales.

Como puede observarse en el Mapa 2, la Zona 1 estaría conformada por el noroeste puntano, limitado por la estribación occidental de la Sierra de San Luis, la Ruta Nacional N° 7, el río Desaguadero y los límites con Mendoza, La Rioja, San Juan y Córdoba; la Zona 2 comprende el corredor bioceánico, con eje en la Ruta Nacional N° 7; la Zona 3 incluye zona serrana y Valle del Conlara, que abarca desde la Sierra de San Luis hasta la Sierra de Comechingones; por último, la Zona 4 se extiende hacia el sur de la provincia, desde la Ruta Nacional N° 7 hasta el límite con la provincia de La Pampa.

² Según datos del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda del año 2001.

Mapa 2: Caracterización por zonas



Fuente: Funif, 1999

Las actividades productivas varían en las distintas zonas. A grandes rasgos, en la región Noroeste -Zona 1- se centraliza la producción agrícola bajo riego. En la Zona 3, ubicada al Noreste, se destacan las actividades turísticas, minería y agro intensivo. La franja central, con eje en los aglomerados de San Luis y Villa Mercedes, concentra la actividad industrial y las cuencas lecheras. Finalmente, la vasta zona Sur -Zona 4- se dedica a la ganadería y agricultura extensivas. La Tabla 1 sintetiza las actividades predominantes en cada zona.

Tabla 1 Actividades por Zona

Zona	Actividades Principales	Tipos de Explotaciones
1	Cultivos bajo riego Cultivos bajo cobertura plástica Producción de cultivos industriales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fruticultura ▪ Horticultura ▪ Forrajeras ▪ Floricultura ▪ Productos contra estación ▪ Papa, cebolla, maní ▪ Ganadería extensiva
2	Cuenca lechera Industria manufacturera Turismo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Industrias diversas ▪ Tambos mecanizados ▪ Producción de forraje ▪ Minería
3	Minería Turismo Agrícola - Ganadera	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Extractiva ▪ Transformación rocas de aplicación ▪ Hotelería ▪ Gastronomía ▪ Horticultura
4	Cultivos extensivos Ganadería extensiva	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grano y oleaginosas ▪ Manejo rodeo ▪ Manejo pasturas naturales ▪ Fijación de médanos

Fuente: FUNIF, 1999

Hasta principios de la década del '80, la trayectoria productiva provincial se basó en la agricultura y ganadería. Fundamentalmente, en la producción ganadera bovina, que representa el 75% del valor generado por el sector. (DNPER, 2001)

Las condiciones agroecológicas -es decir, la combinación de relieve, clima y características edáficas- dan lugar a dos zonas con sistemas productivos diferenciados: la región del Oeste, fundamentalmente de cría; y la del Este (más húmeda), de invernada, cría y recría. En el sur de ambas zonas es donde se concentra el 60% del stock provincial.

El stock ganadero asciende a 1,2 millones de cabezas, lo que posiciona a San Luis como una de las principales provincias productoras fuera de la región pampeana.

Las explotaciones agropecuarias familiares coexisten con emprendimientos de manejo moderno y rápida adaptación a los cambios, los propietarios son mayoría y los establecimientos grandes, los más numerosos. Sin embargo, la mayor parte de los productores lleva a cabo su actividad de manera extensiva, con inadecuadas prácticas de manejo, escasas inversiones y la consecuente baja productividad.

Adicionalmente, los eslabones que generan mayor valor agregado (el engorde y el faenamamiento), en general, se llevan a cabo fuera de la provincia.

Si bien la provincia produce también ganado ovino y caprino, no se ha desarrollado en la misma medida que la ganadería bovina.

En el Este húmedo (lindante con la región pampeana) y en las áreas de regadío se localiza la mayor parte de la agricultura. La superficie de secano implantada asciende a aproximadamente 700 mil hectáreas, en tanto la superficie con cultivos bajo riego es de alrededor de 15 mil has.

El 80% del área de secano se encuentra implantada con forrajeras (principalmente pasto llorón, centeno, alfalfa y maíz forrajero). En el resto del área se destaca el maíz (57 mil has.) y, en menor medida, sorgo granífero (36 mil has.) y centeno (40 mil has.), entre los cereales; y girasol (36 mil has.), entre las oleaginosas.

En las áreas bajo riego (Los Cajones y Quines/Candelaria -zona NO-, Río Conlara -zona NE- y Villa Mercedes -zona Central) los cultivos más importantes son hortalizas, cereales y forrajeras. Otros de los cultivos bajo riego son el ajo, la cebolla y el maní.

5.3. La política nacional hacia el desarrollo regional: el régimen de promoción industrial

Hasta el último cuarto de siglo, la Argentina fue un país próspero. Esa prosperidad fue el resultado del entrelazamiento de una serie de ondas favorables. En primer lugar, la etapa expansiva fundada en las exportaciones agropecuarias, durante la cual el país sacó el máximo provecho del contexto internacional. Más adelante, la etapa de entreguerras, en que la crisis mundial y la fractura del mercado internacional propiciaron el desarrollo de la industria sustitutiva y el mercado interno. Finalmente, la etapa expansiva de los 60's, apoyada en el flujo de capitales extranjeros, en la cual se concretó el segundo tramo de la sustitución de importaciones. (Romero, 2001)

En este contexto, se consideró una prioridad del Estado llevar adelante políticas de promoción para la radicación de industrias en el interior del país con el objetivo de alentar el desarrollo regional.

Entre finales de la década del '50 y comienzo de la siguiente, se puso en práctica una serie de iniciativas económicas de promoción encuadradas en el modelo desarrollista, que marcaron el inicio de esta estrategia de apoyo a la radicación de actividades productivas en el interior y jalonaron una etapa de fuerte expansión de proyectos de envergadura en el área del desarrollo industrial de las ramas pesada y semipesada. Se sancionaron diversas normas que alentaban la radicación de ramas productivas previamente inexistentes en el escenario industrial argentino: industria automotriz, química, petroquímica, papel, metalmecánica, etc. Estas medidas se enmarcaban en una propuesta de desarrollo económico que buscaba alentar inversiones que pudiesen completar el ciclo industrial fronteras adentro, con elevadas barreras proteccionistas. Sin embargo, la ruptura del ciclo constitucional interrumpió la aplicación del sistema. (Rofman, 1997)

Posteriormente, en 1977, un gobierno militar promulgó la Ley 21608, que sería la base del régimen general de promoción industrial. Ese instrumento legal establecía que serían considerados los proyectos industriales que:

- Fabricaran productos básicos o estratégicos
- Contribuyeran a la sustitución de importaciones o aseguraran exportaciones en condiciones convenientes para el país;
- Se dedicaran a la transformación de materias primas zonales;
- Se radicaran en áreas con altas tasas de desempleo o muy bajo producto bruto zonal, o altos índices de migración interna;
- Utilizaran avanzada tecnología y desarrollaran la investigación aplicada;
- Fabricaran productos de acuerdo a normas o con niveles internacionales de calidad;
- Proporcionarán beneficios sociales adicionales a sus empleados y obreros.

El régimen de promoción contemplaba la posibilidad de establecer distintos regímenes sectoriales o regionales. En términos generales, las medidas promocionales incluían exenciones de tributos nacionales y derechos de importación para bienes de capital o insumos; establecimiento temporario de restricciones a la importación de bienes similares a los que se fueran a producir; facilidades para la adquisición de bienes de propiedad del Estado e incentivos a la exportación de los bienes producidos.

La autoridad de aplicación establecida por esa ley para el sistema de promoción industrial era la Secretaría de Estado de Desarrollo Industrial, dependiente del Poder Ejecutivo Nacional.

En 1982 se sancionó la ley 22702, que hacía extensivos a las provincias de Catamarca y San Luis los beneficios promocionales acordados por la ley 22021 a La Rioja.

Este nuevo instrumento legal incorporaba dos elementos novedosos con respecto al régimen original. Por un lado, establecía como autoridades de aplicación a los gobiernos provinciales para los proyectos que implicaran inversiones medianas o pequeñas³. Por otro lado, eximía a las empresas radicadas y a sus proveedores de la tributación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) durante 15 años⁴.

De esta manera, la promoción industrial llegó a San Luis como una de las últimas acciones de envergadura en la estrategia de sustitución de importaciones, especialmente dirigida a elevar el nivel de desarrollo relativo de las provincias más pobres del país.

5.4. Impacto de la puesta en marcha de las leyes de radicación industrial

A partir de la puesta en práctica del régimen de promoción industrial, San Luis ingresó en la etapa de la industria sustitutiva. Este proceso de industrialización mostró tres características distintivas: fue tardío con respecto a las zonas tradicionalmente industriales del país, se basó en los incentivos fiscales e implicó la utilización de un esquema de producción fordista. Pero además, este proceso produjo modificaciones importantes en la estructura productiva provincial, hasta entonces basada en el sector primario.

San Luis se convirtió en un polo de atracción y la cantidad de industrias radicadas superó ampliamente la cantidad de radicaciones logradas por otras provincias incluidas en el régimen de promoción. De esta manera, el parque industrial provincial se transformó en el segundo en importancia en la región de Cuyo.

De acuerdo con datos del Ministerio de Economía de la Nación (MECON), publicados en un estudio acerca de las aglomeraciones industriales planificadas existentes en el país, a principios de los '90 había cuatro parques industriales en la provincia de San Luis, que alojaban un total de 333 establecimientos. (MECON)

Por otro lado, datos del Ministerio de Industria de San Luis señalan que la cantidad de industrias llegaba en 1998 a un total de 445, como puede observarse en la Tabla 2.

³ La ley 220702 establece los montos de las inversiones en “pesos” de la época, cuyo valor es complejo precisar debido a los procesos inflacionarios sufridos desde entonces.

⁴ Posteriormente, la ley 23614 derogó los sistemas de promoción establecidos por las leyes dictadas durante los gobiernos de facto y los reemplazó por un único sistema de promoción industrial para todo el país. Para el caso específico de las industrias radicadas en la provincia de San Luis, esta nueva ley dispuso algunas restricciones a la vigencia de los beneficios y estableció que la liberación del IVA no podría superar el 80%.

Tabla 2 Cantidad de industrias por Rama y Zona

Rama	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Total Provincial
Alimentaria	1	31	1	0	33
Autopartes	0	10	3	0	13
Confecciones	0	28	7	1	36
Construcciones	0	8	0	0	8
Cosmética	1	6	1	0	8
Curtiembres	0	6	3	0	9
Electrodomésticos	0	18	0	0	18
Electrónica	0	7	0	0	7
Elem. eléctricos	0	9	2	0	11
Madera	1	4	1	0	6
Metalúrgicas	3	73	9	1	86
Minería	2	4	4	0	10
Papel imprenta	0	21	2	0	23
Plásticos	0	52	15	0	67
Química	0	50	6	0	56
Textil	1	48	5	0	54
Totales	9	375	59	2	445

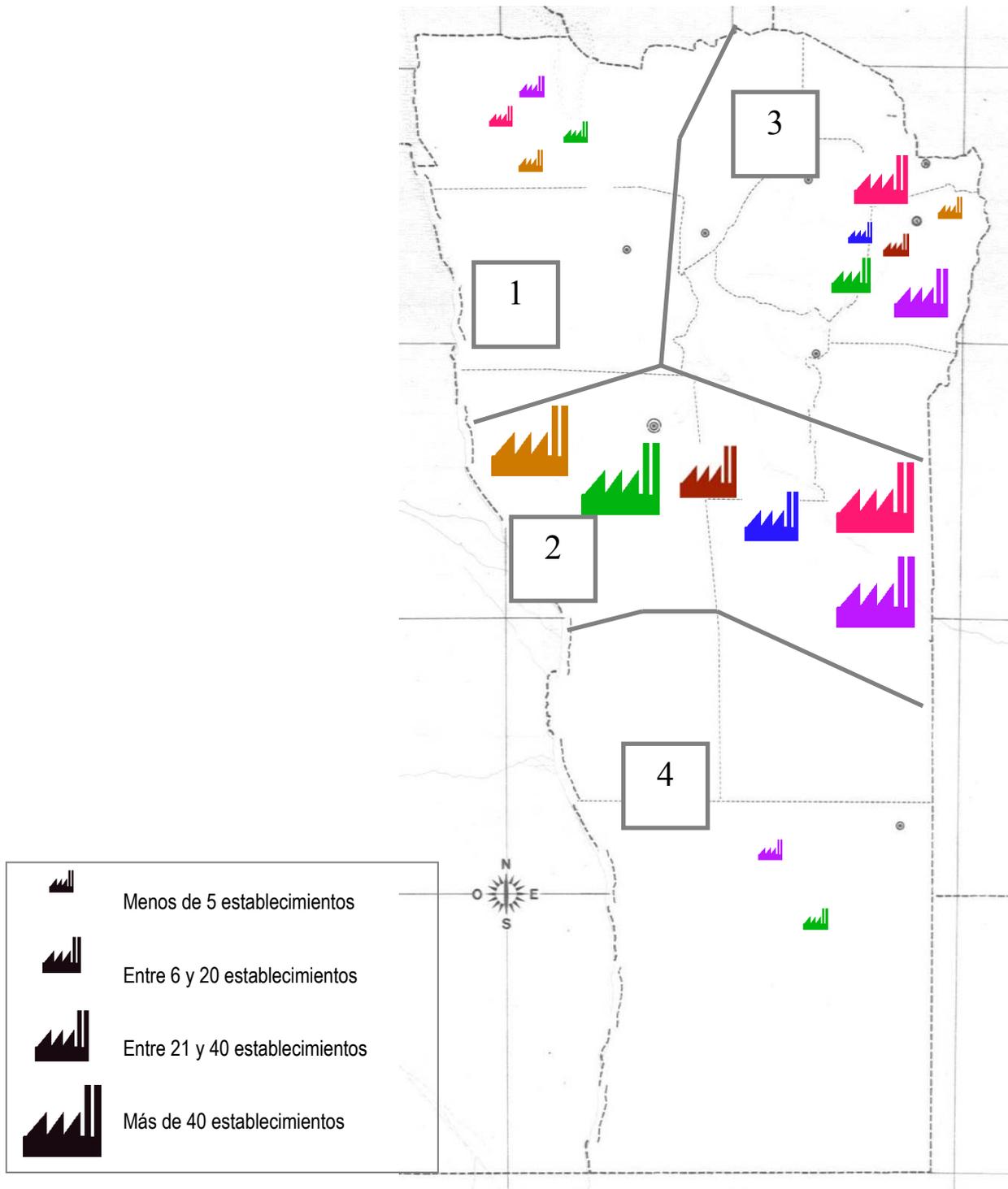
Fuente: FUNIF, 1999

En el Mapa 3 se presenta un resumen de la localización de las empresas radicadas divididas en las principales ramas. Como puede observarse, el asentamiento de industrias se produjo mayoritariamente en las áreas cercanas a las dos ciudades principales, San Luis y Villa Mercedes, ubicadas sobre el corredor bioceánico (Zona 2).

Además de las potenciales ventajas derivadas de su ubicación sobre el eje de la Ruta Nacional N°7, factores relativos a la disponibilidad de servicios -agua, luz, gas, por ejemplo- incidieron para favorecer esta localización.

Como se verá a continuación, este esquema tendió a acentuar las desigualdades regionales: concentró las nuevas fuentes de trabajo en los departamentos más poblados y marginó al resto.

Mapa 3: Ubicación geográfica de las industrias radicadas



	Menos de 5 establecimientos
	Entre 6 y 20 establecimientos
	Entre 21 y 40 establecimientos
	Más de 40 establecimientos

	Química, Plásticos
	Textil, Confecciones
	Metalúrgica, Autopartes

	Alimentaria
	Papel
	Electrodomésticos, Electrónica, Elem.eléctricos

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Funif y MECON

5.4.1. Impacto del proceso de industrialización sobre algunos indicadores demográficos

La puesta en marcha del proceso de industrialización trajo aparejados importantes cambios demográficos. San Luis había sido históricamente una provincia expulsora de habitantes⁵, y reflejaba tasas de crecimiento intercensales significativamente inferiores a las medias nacionales. Sin embargo, para el período intercensal 1991/1980 -que abarca el primer período de aplicación de los planes de radicación industrial- se registró una tasa de crecimiento anual del 26,7‰ mientras para el total nacional llegaba a un 14,7‰. Este acelerado crecimiento da cuenta del cambio de signo del saldo migratorio, que se sumó al crecimiento vegetativo de la provincia por primera vez en su historia. (DORZÁN et al, 1998)

Los datos obtenidos a partir del Censo 2001 muestran que durante la pasada década la tendencia ha seguido en alza, llegando a una tasa de crecimiento intercensal del 28,4‰ para el período 2001/1991.

Por otra parte, a partir de la década del '80 también se registraron cambios en la distribución territorial de la población en la provincia, a medida que una parte significativa de sus habitantes comenzó a trasladarse desde las regiones agrícolas -descapitalizadas y en decadencia- hacia los parques industriales. Así, mientras varios departamentos no aumentaron e incluso perdieron población, los departamentos Capital y Pedernera -donde se sitúa la mayor parte de las industrias- incrementaron entre un 40 y un 50% su población entre 1980 y 1991. En la siguiente década, estos departamentos mostraron también un crecimiento importante: casi un 40% para Capital y más de 20% para Pedernera.

Si se toman en cuenta las variaciones 1980/2001, se observa que mientras los departamentos más alejados de los parques industriales llegaron a perder más de un 20% de población, el departamento Capital duplicó la cantidad de habitantes y el departamento Pedernera aumentó su población en un 70%. De esta manera, a veinte años del comienzo de los planes de radicación industrial, más de dos tercios de la población de San Luis se encuentra concentrada en la zona del corredor bioceánico.

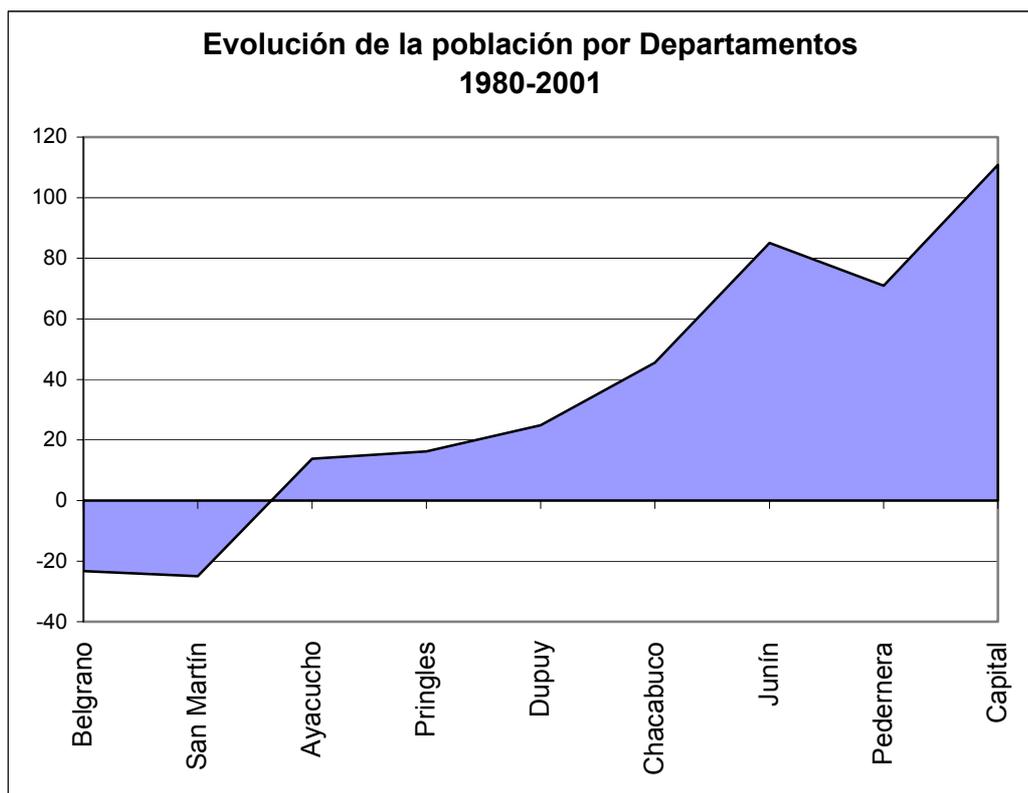
Por otro lado, la población tampoco se distribuye en forma homogénea dentro de cada departamento, sino que el grueso de los habitantes está concentrado en una o dos ciudades por departamento.

Para el caso específico de los departamentos Capital y Pedernera, se advierte que sus ciudades cabecera -San Luis y Villa Mercedes, respectivamente- concentran el 68% de la población total de la provincia, y casi el 85% de las empresas radicadas.

Puede afirmarse, por lo tanto, que se ha producido un despoblamiento de las regiones más alejadas y menos favorecidas por la radicación de industrias, con un movimiento orientado hacia los parques industriales de la provincia.

⁵ De hecho, esa fue una de las características que la hicieron elegible para la implementación de los planes de radicación industrial. Ver supra.

Gráfico 1



Fuente: INDEC - Censos Nacionales de Población 1980, 1991 y 2001

Como consecuencia de los movimientos de población, en San Luis se modificó también la relación población/superficie. La tasa de densidad poblacional creció desde el 2,3 que presentaba por los años '60 hasta un 3,7 en 1991, para llegar a 4,8 habitantes por Km² en 2001. Sin embargo, este incremento no ha sido suficiente para modificar la situación de San Luis como una de las provincias más despobladas de Argentina, ya que la densidad a nivel país asciende al 11,7.

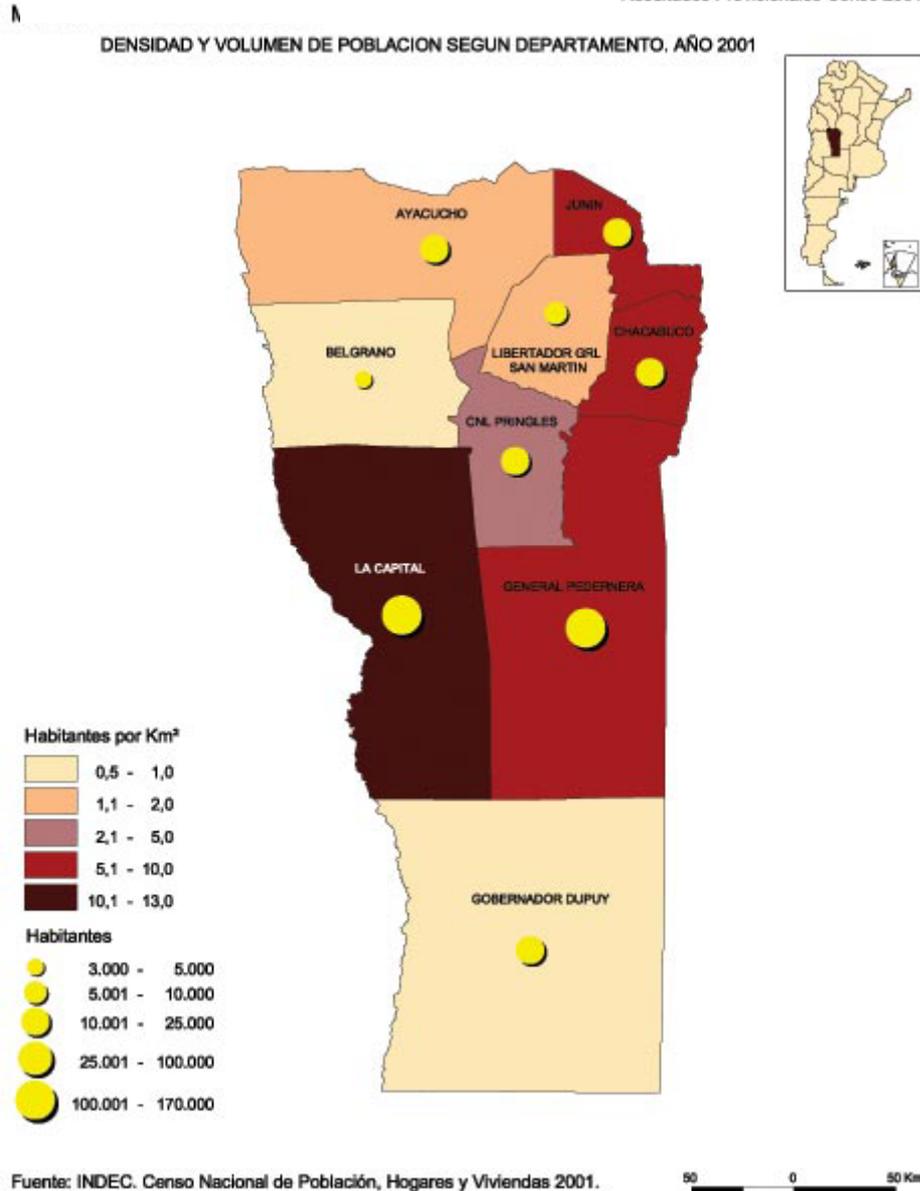
Tabla 3 Densidad de población

Departamento	Superficie en Km ²	Densidad de población (hab/km ²)			
		1970	1980	1991	2001
Ayacucho	9681	1.6	1.5	1.6	1.7
Belgrano	6626	0.8	0.8	0.6	0.6
Pringles	4484	2.3	2.4	2.5	2.8
Chacabuco	2651	4.7	4.7	5.7	6.9
Pedernera	15057	3.6	4.3	6.0	7.3
Dupuy	19632	0.5	0.4	0.5	0.6
Junín	2476	4.0	4.4	5.4	8.2
Capital	13120	4.5	6.1	9.2	12.8
San Martín	3021	2.6	2.2	2.0	1.7
Total provincia	76748	2.4	2.8	3.7	4.8

Fuente: elaboración propia a partir de Censos Nacionales de Población - INDEC

Mapa 4 - Densidad y volumen de población

Resultados Provisionales Censo 2001



En lo que hace a la tasa de urbanización, la provincia no ha estado exenta de las tendencias hacia el éxodo rural evidenciadas en el resto del país. Si bien el porcentaje total de población radicada en localidades urbanas -más de 2000 habitantes- continúa siendo inferior al correspondiente para el total nacional, cabe resaltar que es a partir de la década de 1970 cuando se registran las variaciones más significativas en la provincia, como se desprende de la Tabla 4.

Tabla 4 - Tasa de Urbanización

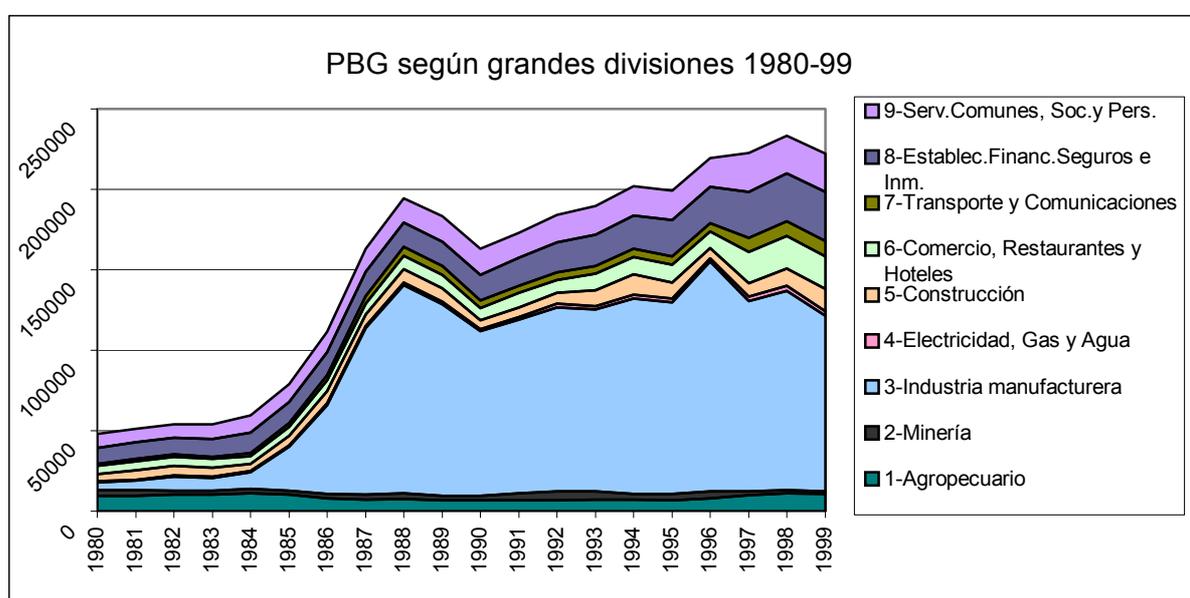
Año Censal	Tasa de urbanización (%)	
	Total del país	San Luis
1947	62.2	39.1
1960	72.0	51.8
1970	79.0	57.3
1980	83.0	70.0
1991	87.2	81.1

Fuente: Dirección de Estadística y Censos San Luis - INDEC

5.4.2. Impacto del proceso de industrialización sobre indicadores económicos: Producto Bruto Geográfico

Uno de los indicadores que muestra más claramente el cambio en la estructura productiva de la provincia de San Luis es el Producto Bruto Geográfico (PBG). Si se examina la serie anual del PBG para el período 1980-1999⁶, se advierte que la estructura y magnitud del PBG provincial se modificaron sustancialmente. En lo que hace al primer aspecto, el sector primario que generaba casi el 30% del PBG en los inicios de los planes de promoción, comenzó a perder participación hasta estancarse en alrededor del 5% hacia finales de la década y mantiene esos valores hasta la actualidad; el sector terciario triplicó su valor de base, y el sector industrial llegó a multiplicar por veintiocho su valor de partida de la serie, hasta convertirse en el principal sector de generación de riqueza provincial. (Páez et al, 2000). Se advierten fácilmente los cambios en la magnitud del PBG sanluseño si se tiene en cuenta que su monto total, en las últimas dos décadas, se incrementó 4,6 veces.

Gráfico 2



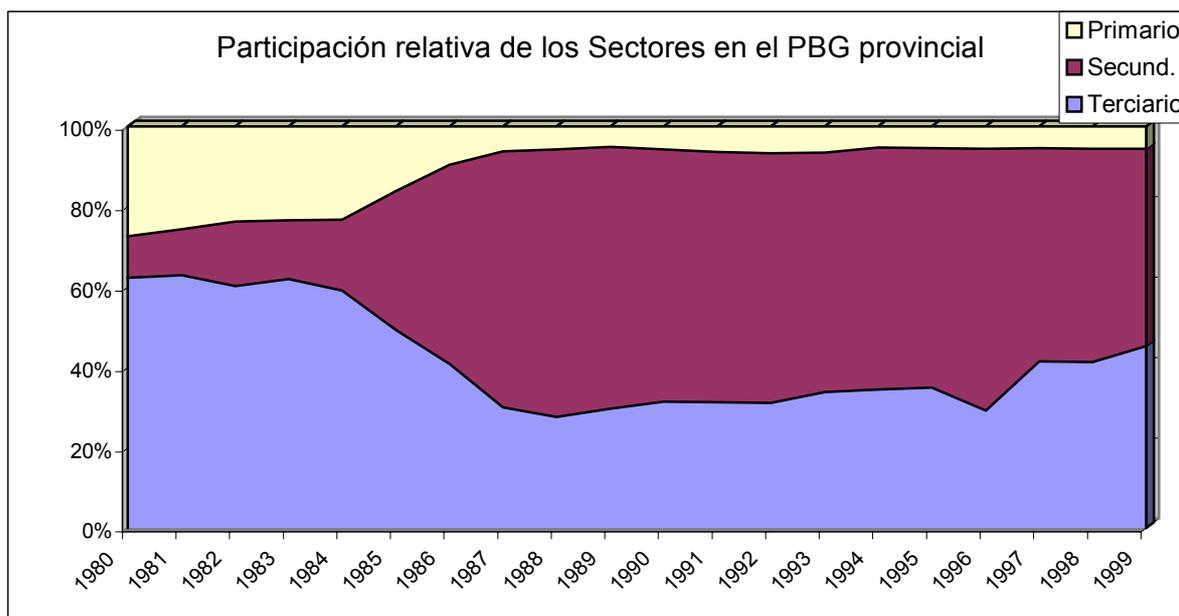
Fuente: elaboración propia según datos INDEC y DGEyC San Luis

Como puede apreciarse en el Gráfico 2, a partir de 1984 se verifica un significativo crecimiento del Producto Bruto Geográfico, generado por un extraordinario incremento de la participación del sector industrial, acompañado además de una expansión, en menor grado, de algunos subsectores del sector terciario. Probablemente el dato más destacable es que durante la década de los ochenta, el PBG de San Luis cuadruplicó su valor, verificándose desde 1985 a 1988 los años de crecimiento más acelerado.

El Gráfico 3 proporciona una representación gráfica de la evolución de la participación relativa de cada uno de los sectores en la generación de la riqueza provincial.

⁶ La serie analizada consigna los últimos datos publicados por organismos oficiales. Sujetos a revisión.

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia según datos de la Dirección de Estadística y Censos San Luis - INDEC

5.4.3. Exportaciones

La presencia de gran número de importantes empresas nacionales (Arcor, Acindar, Ledesma, Garovaglio y Zorraquín, Flora) e internacionales (Whirlpool, Bagley-Danone, Quickfood, Procter & Gamble) que se establecieron en San Luis, redundó además en un considerable incremento en las exportaciones originadas en la provincia (Suárez Arévalo, 1999: 54).

Tabla 5- Exportaciones según Origen Provincial San Luis, por Grandes Rubros (Valor FOB en millones de dólares)

RUBRO	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Productos primarios	8.5	6.2	6.6	13.2	7.0	16.5	12.7
MOA	55.7	82.5	106.6	127.1	154.3	171.5	156.5
MOI	24.0	22.7	90.1	98.1	119.6	124.3	120.1
Combustibles	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
TOTAL	88.2	111.4	203.3	238.4	280.9	312.3	289.3

Fuente: Dirección de Estadísticas y Censos San Luis

El principal destino de las exportaciones originadas en San Luis es Brasil, que recibe el 35% de las exportaciones totales. Los principales productos exportados son: artículos de papel y cartón (pañales descartables y tissues), artículos de confitería, mayonesa, materias plásticas, maquinaria y material eléctrico (bombas, motobombas, compresores), chocolates y químicos básicos. (DNPER-MECON, 1999)

6. El mercado laboral

6.1 Tasa de desocupación

En 1982, año de sanción de la Ley de promoción industrial para San Luis, la tasa de desocupación⁷ de la provincia superaba ligeramente la correspondiente al total de aglomerados relevados. Sin embargo, si se analiza la serie 1982-2001, se observa que las tasas de desocupación del aglomerado San Luis y El Chorrillo se han mantenido siempre en valores inferiores al promedio nacional.

Por otra parte, las tasas correspondientes a los primeros años de vigencia de los planes de promoción muestran importantes caídas en sus valores, que llegan a ubicarse más de cuatro puntos por debajo del total correspondiente a los aglomerados del interior del país⁸ en 1985. Sin embargo, para 1991 la tasa de desocupación de San Luis presentaba prácticamente los mismos valores que en 1982.

Es en la segunda década analizada cuando comienza a hacerse evidente que, a pesar de las numerosas radicaciones atraídas por los planes de promoción, el sistema productivo sanluisense no genera la cantidad de empleos necesaria para cubrir la oferta proveniente de las familias. En efecto, si bien las tasas correspondientes a San Luis permanecen por debajo del promedio nacional, se mantienen siempre por encima de los valores que tenían a comienzos de la década de 1980.

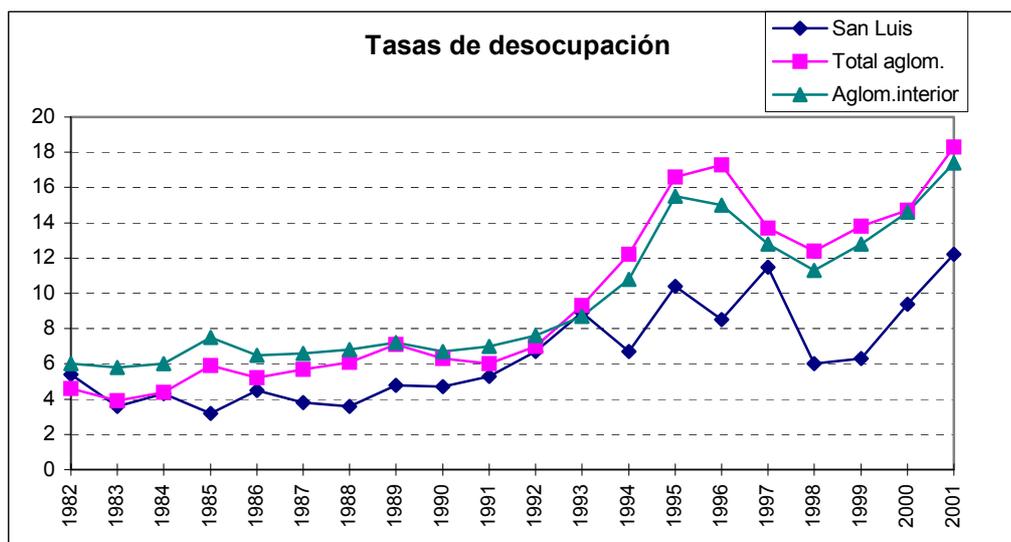
Adicionalmente, el comportamiento de las tasas se vuelve muy irregular. Así, mientras en 1993 la tasa de San Luis es ligeramente superior a la correspondiente a los aglomerados del interior, al año siguiente se encuentra cuatro puntos por debajo. Una oscilación similar puede observarse entre las tasas de 1997 y 1998.

De hecho, a lo largo de los últimos veinte años, la tasa de desocupación se ha mantenido en valores inferiores a los registrados para el total nacional. Sin embargo, ha mostrado un importante incremento en las últimas mediciones: la desocupación en la provincia ha crecido entre 1999 y 2001 a un ritmo dos veces mayor que el nacional. Aún así, la tasa de desempleo del aglomerado de San Luis y El Chorrillo es actualmente un tercio más baja que la correspondiente al conjunto de los principales aglomerados urbanos. Ello es, en parte, atribuible a una menor propensión a trabajar: la tasa de actividad de este aglomerado -como se verá más adelante- se sitúa cinco puntos por debajo del promedio de aglomerados urbanos.

⁷ Proporción que representan los desocupados en relación con la población económicamente activa (ocupados más desocupados).

⁸ Comprende el total de aglomerados urbanos relevados por la EPH excepto el denominado Gran Buenos Aires (Ciudad de Buenos Aires y partidos del conurbano)

Gráfico 4



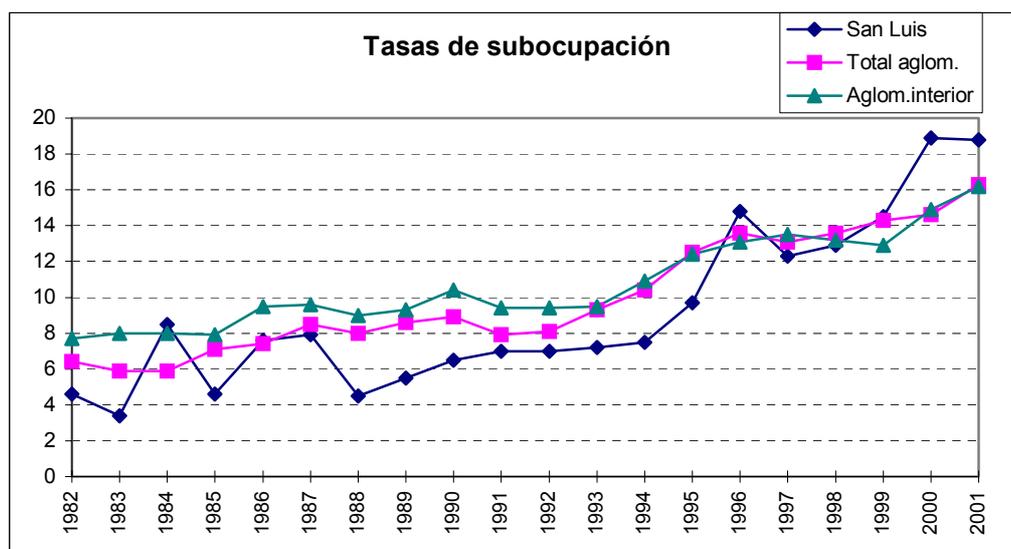
Fuente: elaboración propia según datos EPH-INDEC

6.2 Tasa de subocupación

Si se analiza esta tasa para la provincia de San Luis, durante el período 1982-2001, se observa un fuerte crecimiento del indicador, particularmente durante los últimos años. Durante la década de los ochenta fue oscilando entre tasas del orden del 3% al 9% sin un comportamiento muy definido.

Durante los primeros años de la década del noventa se mantiene fluctuando alrededor del 7%, para subir abruptamente, llegando al 14,8% en octubre de 1996 y a su valor máximo, 18,9%, en octubre de 2000 (desagregada en subocupación demandante 15,0% y subocupación no demandante 3,9%), constituyéndose en uno de los valores más altos del país⁹.

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia según datos EPH - INDEC

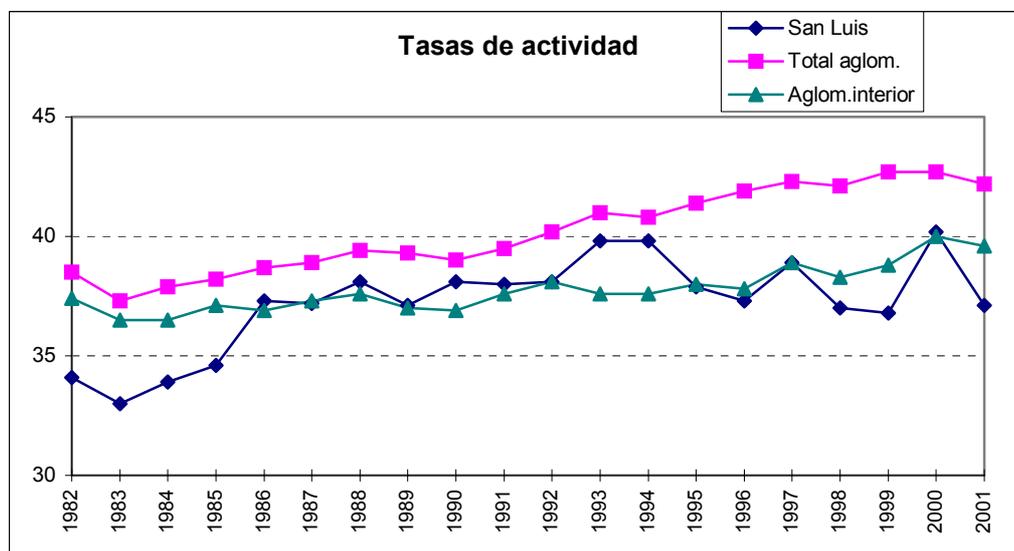
⁹ En el apartado 6.7.1.3. se presenta un análisis más detallado de este indicador

6.3 Tasa de actividad

La tasa provincial de actividad¹⁰, durante las dos décadas analizadas, se ubica por debajo de la tasa del total de los aglomerados del país. Por otra parte, mientras las tasas correspondientes a los aglomerados del interior y al total de aglomerados tienen un comportamiento semejante a lo largo de la serie -con tendencia positiva- el comportamiento de la tasa de San Luis es bastante irregular. Se advierte una fuerte caída entre 1980 y 1983, luego comienza a ascender y llega a superar la serie del total de aglomerados del interior.

Sin embargo, a partir de 1995 vuelve a bajar y si bien registra un sensible aumento en octubre del año 2000 (sobrepasando el 40%), desciende luego a niveles similares a los registrados en años anteriores, en torno al 37%. Se trata de un nivel de actividad comparativamente bajo, tanto en relación con la región como con el promedio de los principales aglomerados urbanos.

Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia en base a datos EPH - INDEC

6.4 Tasa de empleo¹¹

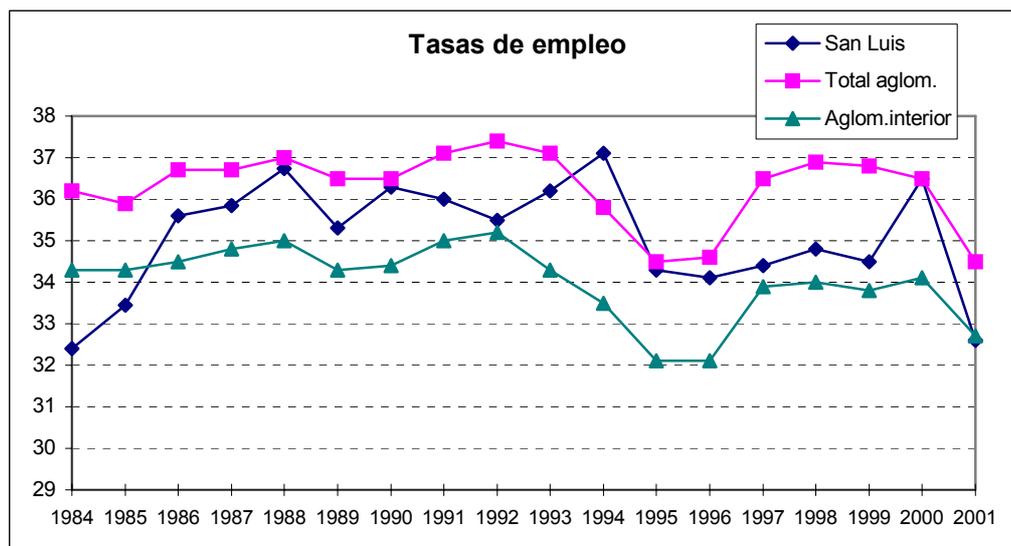
La tasa¹² manifiesta un comportamiento fluctuante, por debajo del total de aglomerados del país, pero mayor al del total de aglomerados del interior. Si bien en 1994 supera los valores de las otras series (37,1%), llega en mayo de 2000 al menor valor de la década, 32,5%, valor semejante al del inicio de la serie en 1984, para ascender al 36,5% en el mes de octubre de 2000, equiparándose al total de aglomerados. Sin embargo, puede advertirse un descenso de algo más de dos puntos entre octubre de 1998 e igual mes de 2001. Ello, considerado en conjunto con el aumento verificado en el desempleo y la retracción de la tasa de actividad en el último año, evidencia la destrucción neta de puestos de trabajo durante el período.

¹⁰ Se trata de la proporción que representan ocupados más desocupados en relación con el total de la población.

¹¹ Respecto de la tasa de empleo, se analiza la serie 1984-2001, ya que se trata de la primera serie disponible.

¹² La tasa de empleo registra la proporción de ocupados en relación con la población total.

Gráfico 7



Fuente: Elaboración propia según datos EPH - INDEC

Un balance de la última década muestra que, a pesar de que la proporción de personas dispuestas a trabajar recuperó sus bajos niveles históricos hacia el final del período, la tasa de desempleo registró un aumento de seis puntos porcentuales, duplicando su registro en las últimas tres mediciones consideradas. Los mayores crecimientos tuvieron lugar en los últimos dos años, hasta sobrepasar el 12%, nivel similar al promedio registrado entre los años 1995 y 1997, bajo el efecto de la crisis del Tequila.

Si bien en el aglomerado San Luis y El Chorrillo los índices de desempleo se han mantenido por debajo del promedio nacional, han caído también las tasas de empleo y de actividad. Esto podría explicarse por el “efecto desaliento” -o emigratorio- que habría operado sobre la fuerza de trabajo ante la imposibilidad -o insuficiencia- de contar con estrategias alternativas de empleo informal o social. Vale decir, no es que los cambios fueran relativamente menos graves que en el resto del país, sino que las escasas oportunidades de subempleo y el comportamiento regresivo de la oferta y su impacto sobre el indicador tienden a ocultar el real panorama ocupacional.

Adicionalmente, es importante tener en cuenta que para este período la tasa de subocupación registró en San Luis un alza de 8 puntos porcentuales respecto de sus valores al comienzo de la década, un crecimiento sólo superado por La Rioja y los partidos del Conurbano Bonaerense. (Salvia, 2001: 111)

Tabla 6

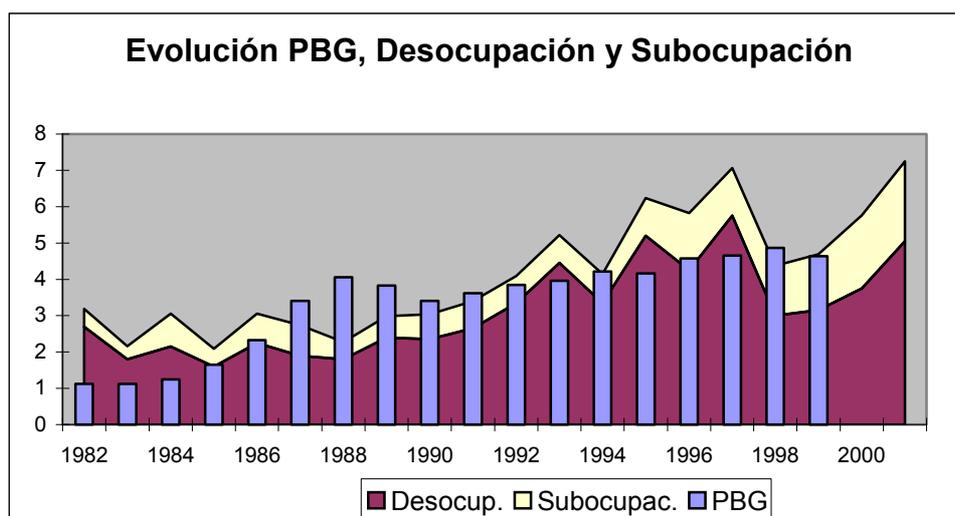
Variación de las tasas (10/99 - 10/90) en pp				
Aglomerado	Actividad	Empleo	Desocupación	Subocupación horaria
Gran La Plata	5.4	0.9	10.3	7.4
Bahía Blanca	4.5	1.7	5.9	0.9
Paraná	4.6	2.4	4.6	5.0
Neuquén y Plottier	2.9	1.3	4.2	8.0
Salta	5.1	2.1	6.4	-0.6
Santa Rosa y Toay	5.4	1.5	8.5	6.1
Capital Federal	5.1	1.9	6.0	3.8
Partidos del Conurbano	6.1	1.6	9.4	8.3
Gran Rosario	1.2	-2.9	10.3	2.4
Gran Resistencia	-0.2	-2.7	7.4	0.5
Corrientes	1.7	-1.1	7.5	2.1
Gran Córdoba	2.3	-1.6	9.4	4.4
SS de Jujuy yPalpalá	0.8	-2.7	10.4	3.6
Gran Catamarca	2.3	-0.5	6.8	4.2
Tucumán y Tafi Viejo	1.9	-0.8	6.5	5.4
Santa Fé y Sto. Tomé	-3.2	-3.6	2.3	-5.4
Formosa	-0.1	-1	2.8	-1.4
Sgo. Del Estero y La Banda	-2.9	-4.7	5.9	-2.8
San Luis y El Chorrillo	-1.3	-1.8	1.6	8.0
Ushuaia y Río Grande	-2.9	-2.6	-0.1	2.3
Posadas	0.1	0.3	-0.5	4.4
Comodoro Rivadavia	0.1	-0.1	0.5	7.0
Gran Mendoza	1.9	1.4	1.0	0.6
La Rioja	1.8	1.3	1.1	10.6
Río Gallegos	1.3	1.0	0.6	4.5
Gran San Juan	1.6	1.3	0.5	4.8

Fuente: SALVIA, 2001

Si se analiza la evolución del mercado de trabajo en San Luis a partir de la puesta en marcha de los planes de radicación industrial y hasta la actualidad, se advierte que aún en sus fases expansivas -excepto la segunda mitad de la década de 1980- el crecimiento del PBG provincial no ha implicado una mejora significativa en las tasas de desocupación y subocupación.

En efecto, si se compara la evolución de las tasas de desocupación y subocupación a lo largo de la serie -tomando como base el año 1982-, y superponiendo la serie de evolución del PBG, se advierte que a partir de 1985 -período de importante crecimiento del PBG consecuencia del auge industrial promocionado-, tanto la subocupación como la desocupación muestran un retraimiento. Sin embargo, desde comienzos de los noventa, esta relación se invierte, e independientemente del crecimiento del PBG, se mantiene un aumento sistemático del desempleo. (Olguín et al, 2001)

Gráfico 8



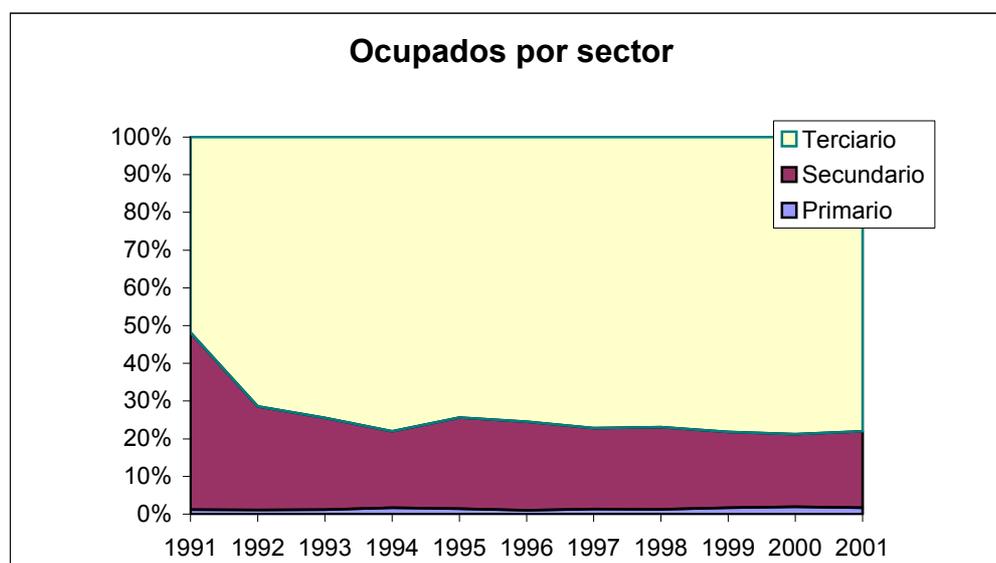
Fuente: Elaboración propia según datos EPH - INDEC

6.5 Distribución sectorial del empleo

Una consecuencia asociada por muchos investigadores a los procesos de globalización y las reestructuraciones productivas que los acompañan es el trasvase de empleos en dirección al sector terciario de la economía.

En este punto, la provincia de San Luis presenta características distintivas, que guardan estrecha relación con la estructura generada desde comienzos de los '80 a partir de las leyes de promoción industrial. Precisamente, el “paraguas” generado por los beneficios fiscales a las industrias determinó que, hasta el comienzo de la década de 1990, el empleo en el sector secundario de la economía rondara el 50% de los ocupados. Sin embargo, a partir de 1991 se verifica una importante caída, y, consecuentemente, un aumento de los ocupados en el sector terciario de la economía. Como puede observarse en el Gráfico 9, hacia el final de la serie analizada el sector secundario de la economía apenas da cuenta de un 20% de la ocupación, frente a un 78% del sector terciario.

Gráfico 9



Fuente: Elaboración propia según datos EPH - INDEC

El hecho de que la mayor parte de los ocupados pertenezca al sector terciario de la economía implica además que cambian notablemente las condiciones de la ocupación. En efecto, esta reestructuración podría implicar la pérdida de empleos formales y mayoritariamente estables y su reemplazo por empleos precarios e inestables en el sector terciario.

Es presumible que la pérdida de empleo formal en el sector manufacturero haya sido parcialmente compensada por la expansión del empleo autónomo¹³, la salarización precaria y el empleo público¹⁴, mecanismos que -sin embargo- no alcanzaron para impedir el fuerte aumento del desempleo a que se hiciera referencia.

En la industria manufacturera, la incorporación de innovaciones organizativas y de proceso tiende a generar una disminución de los empleos directos y un aumento de las ocupaciones vinculadas a tareas previas y posteriores al proceso de producción. Esta tercerización industrial es particularmente evidente en las empresas intensivas en tecnología y en las que aplican estrategias globales. Por otro lado, numerosas empresas han externalizado algunas actividades de servicios altamente especializadas, lo cual favorece la aparición de pequeñas y medianas empresas adscritas al sector terciario que en principio, no suponen generación de empleo, sino un desplazamiento a efectos estadísticos. (Méndez, 1998: 129)

En el análisis de estos procesos para la provincia de San Luis cabe tener en cuenta que la generalidad de las empresas radicadas cuentan con una casa matriz ubicada en los principales centros urbanos del país -Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Santa Fe- encargada de la toma de decisiones estratégicas y la contratación de servicios especializados. Consecuentemente, se contratan en general los servicios poco calificados -limpieza, alimentación- en el medio local y los especializados en sus lugares de origen. En este caso, no solamente se trataría de un desplazamiento a efectos estadísticos, sino de un reemplazo de empleos asalariados formales contratados en el medio local por PyMES localizadas en otras áreas geográficas.

En el caso de San Luis, el examen por rama de actividad muestra que, mientras las ramas que agrupan a las actividades industriales perdieron entre un 20% y un 70% de ocupados, todas las ramas de servicios -excepto Servicios de Reparación y Servicios Médicos- incrementaron su participación. En coincidencia con la lógica de la externalización, el empleo en los servicios de transporte y comunicaciones, los servicios financieros y los servicios generales a empresas fueron los que mostraron un mayor aumento, seguidos por los servicios domésticos y a hogares.

Otras ramas de actividad, que suelen considerarse “refugio” -como el comercio minorista y los servicios de hotelería y restauración- han mostrado un comportamiento diverso. En el primer caso, su evolución ha tenido una trayectoria inestable, y se sitúa actualmente en niveles más bajos que al comienzo de la serie. En el segundo caso, si bien se percibe un aumento, su contribución sigue siendo marginal.

A pesar de que el empleo en el sector público se redujo como consecuencia de los procesos de privatización y achicamiento del Estado, en la provincia de San Luis la

¹³ Entre 1998 y 2001, el empleo autónomo (empleadores y trabajadores por cuenta propia) siguió, en San Luis y El Chorrillo, un curso ascendente: de algo menos de 23% a más del 26% de los ocupados totales. El empleo en relación de dependencia, por su parte, experimentó una caída de casi cuatro puntos porcentuales.

¹⁴ Entre octubre de 1998 y octubre de 2001 se perdieron, en San Luis y El Chorrillo, más de 3.200 empleos privados, que fueron enteramente compensados por un incremento levemente superior en la ocupación pública.

ocupación en el sector público da cuenta más del 20% de los puestos de trabajo. Este dato muestra la importante participación del Estado provincial, a través de la obra pública o de los programas sociales de empleo, que está hasta cierto punto reemplazando al sector privado en la generación de empleo, hasta convertirse en el mayor empleador de la economía provincial.

Si se acepta que el sistema productivo se desplaza desde una economía de productos a una economía de funciones, formando un continuo bienes-servicios, se podría utilizar un esquema (Méndez, 1998:132) que distingue cuatro funciones básicas: producción, distribución, circulación y regulación¹⁵:

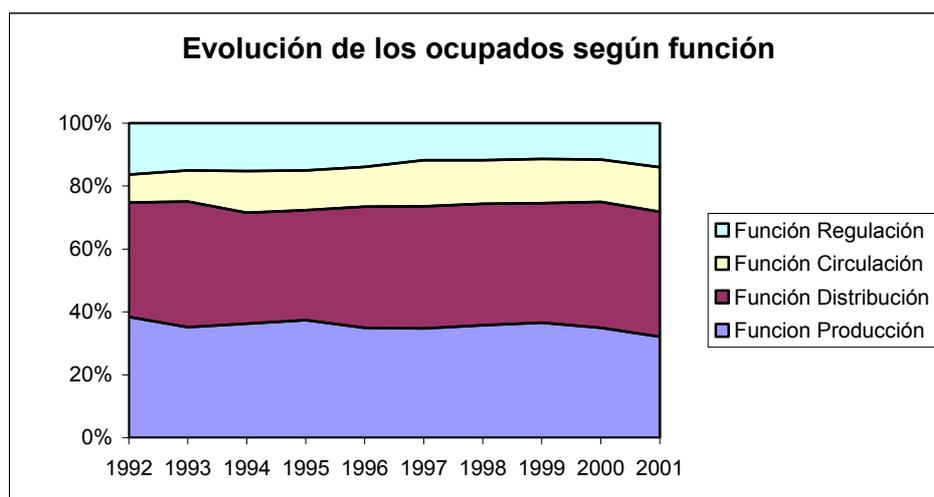
- **Función de producción:** integra aquellas actividades cuyo fin es la extracción de recursos naturales y su transformación para obtener bienes materiales, e incluye las actividades agrícolas, mineras, industriales y la construcción.
- **Función de distribución:** identifica a las actividades encargadas de poner esos bienes a disposición de la población y de proveerla de servicios relacionados con el nivel de bienestar individual y social alcanzado: comercio minorista, educación, sanidad, ocio, cultura, reparaciones, hostelería, servicio doméstico.
- **Función de circulación:** es la más compleja y estratégica, incluye las actividades que actúan como insumos intermedios y dinamizan el sistema productivo al organizar los flujos materiales (mercancías, personas) e inmateriales (capital, información, tecnología). Bajo esta denominación se incluyen los empleos en transporte, comercio mayorista, medios de comunicación, finanzas, seguros y servicios a las empresas.
- **Función de regulación:** incorpora las actividades encargadas del mantenimiento, reglamentación, control y gestión del sistema; relacionada con los distintos estratos de la administración pública, los organismos internacionales y, en un plano secundario, diversos tipos de organizaciones privadas.

Utilizando este esquema en el análisis de la situación laboral de la provincia de San Luis, es posible advertir un desplazamiento desde las actividades de producción hacia las de distribución y circulación, similar al encontrado por Méndez para España, pero más tardío (ver Gráficos 10 y 11).

En efecto, mientras en España las funciones de producción reducen su presencia del 37,71% en 1980 al 30,15% en 1990, en San Luis caen del 37% al 30,5% pero a lo largo de la década de 1990. Evidentemente, el proceso de industrialización también tardío que tuvo lugar en la provincia ha influenciado esta “demora”, aunque el signo del desplazamiento sea el mismo.

¹⁵ Partiendo de este esquema, Méndez (1998) analiza los cambios no sólo de los desplazamientos de la fuerza laboral entre funciones, sino también los desplazamientos territoriales de la fuerza de trabajo en función de esas orientaciones. Sin embargo, no es posible efectuar el mismo análisis en lo que se refiere a la provincia de San Luis ya que no existe información lo suficientemente desagregada como para permitir ese tipo de estudio. Por ello, el análisis se concentra en los desplazamientos entre funciones.

Gráfico 10



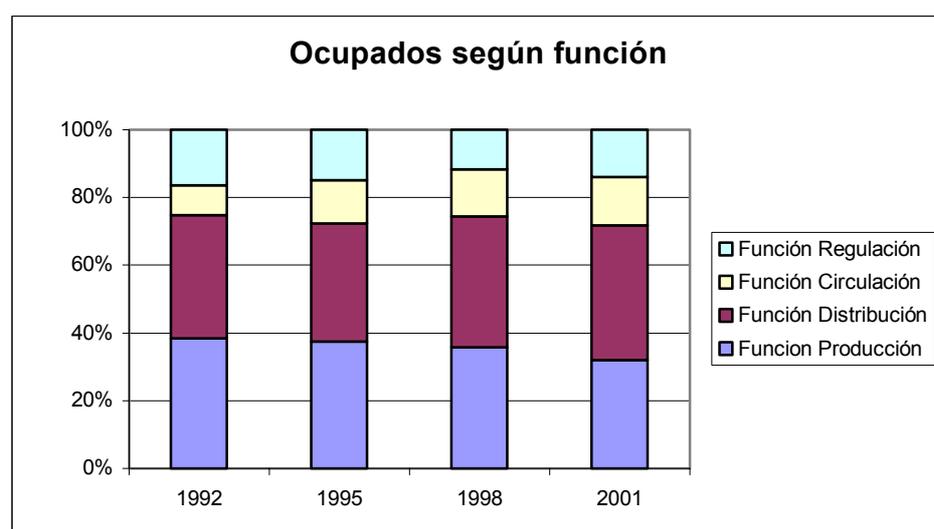
Fuente: Elaboración propia según datos EPH - INDEC

Las funciones de circulación, que -como sostiene Méndez- contaban con una presencia muy modesta hacia el inicio de la reestructuración, llegan hoy al 13,5% - nivel equivalente al que alcanzan en España-, y muestran un aumento del 60% en la última década.

Por su parte, las funciones de distribución, si bien han mostrado un aumento importante, se sitúan por debajo del 40%, mientras que en el caso español llegan casi al 50%.

Las actividades de regulación dan cuenta de más de un 13% del empleo, y si bien la tendencia es ligeramente descendente, es claramente superior a su importancia en España: 8.87%.

Gráfico 11



Fuente: Elaboración propia según datos EPH - INDEC

El nivel de agregación inherente a la información no permite demasiadas precisiones acerca de la tercerización, aunque quizá habría elementos para reafirmar algunos de los criterios defendidos desde las teorías neoindustriales: (citado por Méndez, 1998:135) frente al binomio desindustrialización-tercerización propuesto por los defensores de las visiones posindustriales, puede constatarse una

complementariedad entre industria y servicios en las regiones donde la existencia de una base fabril previa sustenta hoy el crecimiento de las funciones de circulación que dinamizan su sistema productivo.

Para el caso de San Luis, si bien pareciera existir un cierto grado de conexión de las actividades de servicios con la estructura industrial, se requeriría mayor información para determinar si es que esta conexión es susceptible de transformarse en un agente dinamizador del sistema productivo y de agregar valor a las cadenas empresariales, posibilitando el reforzamiento de las ventajas comparativas.

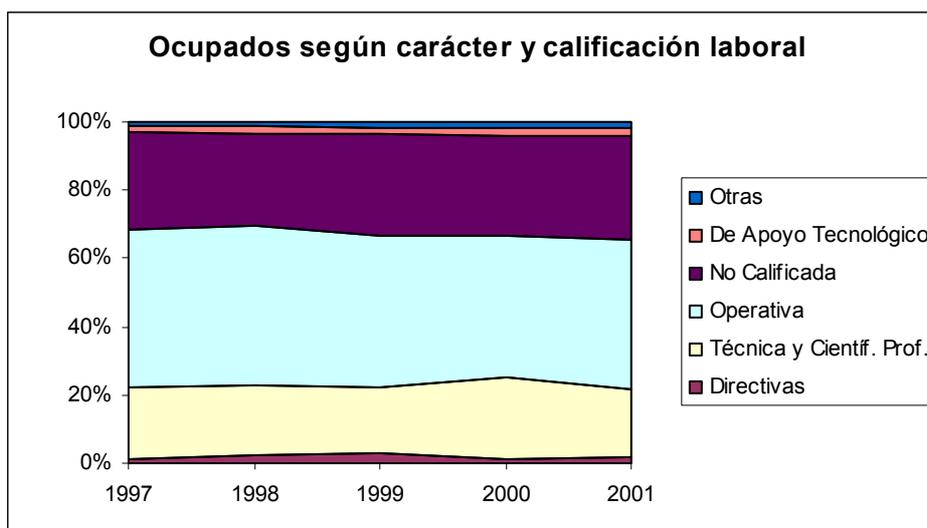
6.6 Estructura ocupacional

Sostiene Méndez que *“El trasvase de empleos desde ciertas ramas de actividad hacia otras se complementa con el desplazamiento paralelo que tiene lugar en el seno de muchas empresas y que afecta la estructura de ocupaciones que llevan a cabo sus trabajadores, con el consiguiente cambio en las demandas educativas y de cualificación que esto conlleva”*. (Méndez, 1998:135)

El análisis de la distribución de la población ocupada de la provincia de San Luis según el carácter y calificación¹⁶ laboral muestra rasgos que podrían indicar una tendencia hacia la segmentación laboral. En los últimos cinco años¹⁷, las mayores tasas de crecimiento corresponden a las ocupaciones en funciones directivas y de apoyo tecnológico. Pero, al mismo tiempo, -considerando los valores absolutos- el mayor aumento en el número de empleos se sitúa en puestos no calificados.

En la estructura ocupacional general el 44.1% corresponde a funciones operativas y el 30.3% a puestos que no requieren calificación. Si se consideran estos datos en conjunto, se advierte que dos tercios de los puestos de trabajo corresponden a ocupaciones de nula o escasa calificación, mientras que los profesionales y técnicos no alcanzan el 20%. Las ocupaciones directivas ó gerenciales y las de apoyo tecnológico, si bien han mostrado una importante tasa de aumento apenas llegan al 1.8% y 2.2% respectivamente, como puede observarse en el Gráfico 12.

Gráfico 12



Fuente: Elaboración propia según datos EPH - INDEC

¹⁶ En la sección 4.1 *supra* se presenta una explicación y una descripción acerca de las categorías analizadas por la EPH.

¹⁷ Los datos referidos al carácter y calificación ocupacional sólo están disponibles para la provincia de San Luis a partir de 1997, oportunidad en que se modificó el cuestionario de la EPH.

Solamente en el sector de servicios relacionados con alimentación, alojamiento, servicio doméstico y de limpieza y otros servicios personales ha aumentado el número de puestos de trabajo para todos los niveles de calificación; particularmente, la mayor tasa de crecimiento corresponde a las funciones operativas.

La serie correspondiente a los servicios sociales básicos -educación, salud, fuerzas armadas, etc.- mantiene una tendencia estable, aunque cambia su composición: menor cantidad de puestos profesionales y aumento de las ocupaciones operativas.

Por otro lado, la reducción del empleo en las tareas susceptibles de ser automatizadas es particularmente evidente en la industria y la construcción, que emplean en la actualidad a menos de la mitad de obreros no calificados que al comienzo de la serie y a un 10% menos en funciones operativas, pero que han incrementado el número de puestos de trabajo que requieren calificación técnica.

Un dato importante -relacionado quizá con el aumento del empleo en el sector público- es que la mayor tasa de crecimiento registrada corresponde a los puestos de trabajo no calificados en la categoría que agrupa funciones de administración, jurídicas y financieras.

La mayor estabilidad que han mostrado los puestos de trabajo mejor calificados, en contraposición a los operativos, podría abonar la hipótesis de la dualización de la estructura laboral. Sin embargo, no debe despreciarse el hecho de que más del 70% de los puestos de trabajo corresponden a ocupaciones prioritariamente manuales, frente a sólo un 4% de las calificadas "*de cuello blanco*".

6.7 Relaciones laborales: flexibilidad y precarización

A principios de los '90, las definiciones y estrategias del gobierno argentino en relación con las políticas sociales y ocupacionales se generaron no sólo de acuerdo con el escenario político y social, sino también en relación con el marco de las reformas estructurales.

De esta manera, la definición del problema y las acciones a tomar se modelaron por cuestiones relacionadas con la coyuntura económica, mientras aumentaba la fuerza gravitacional de los organismos internacionales de crédito sobre las reformas estructurales. (Salvia, 2000)

El diagnóstico "oficial" se basaba sobre los siguientes argumentos:

- Las regulaciones y controles institucionales habían generado altos costos laborales y fuertes ineficiencias en el funcionamiento del mercado de trabajo, como inelasticidad en los precios y las cantidades e información ineficiente. Al producirse las reformas estructurales y modificarse la forma de inserción del país en el mercado mundial, estas situaciones quedaron al descubierto agravando las condiciones y niveles de desempleo.
- Las nuevas condiciones de producción, apertura económica y competitividad a nivel mundial, impulsaron una incorporación de nuevas tecnologías, cambios organizacionales y la modificación del proceso de trabajo, hechos que afectaron directamente la cantidad de empleo que podría generar el mercado. Ese mismo proceso generó una demanda de mano de obra calificada que aceptara relaciones laborales flexibles, sumada a una

destrucción de empleos informales que se desarrollaban en economías de baja productividad.

- La modificación de los paradigmas productivos generó un desfasaje entre la realidad económica y el sistema legal de regulación de las relaciones laborales. El retraso en la adecuación de este sistema impactó negativamente sobre los costos laborales y las expectativas de inversión por parte del capital.

A partir de esta definición de la situación, las reformas se orientarían a proveer de normas más flexibles para la contratación laboral, menores “costos laborales” impositivos e indirectos, descentralización de las negociaciones colectivas, privatización de los servicios de seguridad social, asistencia pública a la capacitación laboral, entre otras medidas. Al mismo tiempo, para atender a las necesidades de los sectores más vulnerables y regular la conflictividad social, se planteaban programas de contención social y/o empleo asistido.

Como consecuencia de la serie de reformas a las leyes laborales y la situación económica, el trabajo asalariado comenzó a desenvolverse en condiciones crecientemente desfavorables. Este fenómeno se evidenció en dos aspectos principales: la magnitud del desempleo estructural y la precarización de las relaciones laborales y las condiciones de trabajo de los ocupados.

6.7.1 Precarización laboral

Existe una alta correlación entre la posibilidad de contar con un empleo pleno y una inserción relacional sólida. El concepto de empleo pleno abarcaría entonces las siguientes condiciones de seguridad laboral (Standing, 1999):

1. Seguridad en el mercado de trabajo: oportunidades adecuadas de empleo, garantizadas por el Estado mediante políticas de pleno empleo.
2. Seguridad en el empleo: protección contra el despido arbitrario, regulación de las condiciones de contratación y despido, etc.
3. Seguridad en el puesto de trabajo: demarcación de las distintas actividades, estableciendo las calificaciones requeridas para cada puesto de trabajo.
4. Seguridad en las condiciones de trabajo: regulación de seguridad y salud, límites al tiempo de trabajo y al trabajo nocturno, y demás instancias que permitan protección contra accidentes y enfermedades en el trabajo.
5. Seguridad en la reproducción de las habilidades: existencia de oportunidades para aumentar y retener habilidades, a través de capacitación laboral.
6. Seguridad en el ingreso: protección del ingreso a través del establecimiento de salarios mínimos, indexación salarial, seguridad social abarcativa, etc.
7. Seguridad de representación: protección de la voz colectiva en el mercado de empleo, mediante sindicatos independientes, con derecho a huelga, etc.

Puede decirse que si se cumplen estas condiciones, el empleo remunerado otorga a las personas seguridad socioeconómica y configura un medio adecuado de inserción productiva y social. La ausencia de alguna de estas condiciones hace que el empleo vaya perdiendo plenitud, o bien, se vuelva cada vez más “precario”. Así, las posibles situaciones alcanzarían un “máximo” en el empleo pleno y un “mínimo” en la desocupación abierta. Entre ambos extremos, se ubican las situaciones que definen diferentes grados de no plenitud en el empleo, o bien, de vulnerabilidad laboral.

La idea de la precariedad refiere principalmente a la inestabilidad y falta de protección legal de las ocupaciones asalariadas. Ambas dimensiones suelen estar presentes de manera simultánea, ya que los trabajadores clandestinos o “en negro” - esto es, los no registrados por la seguridad social- no gozan de muchos de los beneficios que otorga la legislación laboral. Por lo tanto, resulta esperable que sean contratados especialmente para desempeñar tareas transitorias ante el nulo costo que para el empleador tiene la ruptura de la relación laboral. Sin embargo, la evidencia disponible sugiere que una buena parte de los asalariados no registrados suele tener de hecho cierto grado de estabilidad en sus puestos (vienen trabajando con el mismo empleador por un período prolongado), lo cual indicaría que cubren posiciones permanentes. Esto significa que no todo puesto en negro involucra inestabilidad. Pero también se verifica la situación inversa, ya que no todo trabajador inestable es, a su vez, clandestino o no registrado. (Beccaria y Serino, 2001) En efecto, existen contratos laborales por tiempo determinado, durante la vigencia de los cuales el asalariado goza de cierto número de beneficios pero no los relacionados con el despido.

A partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares es posible clasificar a los asalariados, por un lado, según se encuentren registrados o no en la seguridad social; por otro lado, de acuerdo con el tipo de tareas que desempeñan: transitorias o permanentes.

Para diferenciar entre los asalariados registrados y los no registrados, se toma en cuenta la respuesta a la pregunta que indaga acerca de si al asalariado se le efectúan o no los descuentos jubilatorios. Por otra parte, se considera como trabajadores inestables a todos aquellos que carecen de contratos permanentes¹⁸.

Tabla 7: Condiciones laborales

Estabilidad en el puesto	Cobertura de los beneficios	
	Registrado	No registrado
Estables	Legal-permanente	llegal-permanente
Temporarios	Legal-inestable	llegal-inestable

Fuente: Beccaria y Serino, 2001

Sintéticamente, el vínculo laboral se considera precario si la duración de su jornada de trabajo es incompleta, si su vínculo contractual es de duración determinada, o bien, si no se encuentra protegido por la legislación laboral.

Sostiene Castel que

...”el desempleo es sólo la manifestación más visible de una transformación profunda de la coyuntura del empleo. La *precarización* del trabajo es otra característica, menos espectacular, pero sin dudas más importante... ¿Por qué decimos que se trata de un fenómeno tan importante y sin dudas incluso más importante que el ascenso del desempleo? No para trivializar la gravedad del desempleo. Pero el énfasis en esta precarización del trabajo permite comprender los procesos que nutren la vulnerabilidad social y, en última instancia, generan el desempleo y la *desafiliación*. En adelante será equívoco caracterizar estas formas de empleo como particulares o atípicas. Esta representación remite a la preponderancia, sin duda caduca, del

¹⁸ De acuerdo con la EPH, son contratos permanentes todos aquellos que suponen un acuerdo de continuidad explícito sin límite de tiempo, independientemente del grado de formalidad de la relación.

contrato por tiempo indeterminado. Más aún, la representación del desempleo como asimismo atípico, en resumen irracional, y la afirmación de que se podría erradicar con un poco de buena voluntad e imaginación sin que las cosas cambien, es sin dudas la expresión de un optimismo también caduco. Empieza a estar claro que la precarización del empleo y el desempleo se han inscrito en la dinámica actual de la modernización. Son las consecuencias necesarias de los nuevos modos de la estructuración del empleo, la sombra de las reestructuraciones industriales y la lucha por la competitividad, las que efectivamente convierten en sombra a gran parte del mundo” (Castel, 1997: 403)

Las consecuencias de estos nuevos modos de estructuración de los mercados de trabajo, si bien adquieren características propias en cada región particular, han sido observadas por investigadores de todo el mundo.

Los registros oficiales no permiten caracterizar la totalidad de las dimensiones que definen la seguridad laboral. Sin embargo, es posible realizar un diagnóstico utilizando como elementos clasificatorios los siguientes criterios principales: la categoría ocupacional; el cumplimiento de las normas legales asociadas al contrato de trabajo; el nivel de utilización de la fuerza de trabajo. (Bussetti y Páez, 2002)

6.7.1.1. Categoría ocupacional

Respecto del primer criterio, se han considerado las siguientes categorías ocupacionales:

- a. Asalariado/a: incluye a quienes se desempeñan en relación de dependencia y a los trabajadores a domicilio, o en su domicilio, que mantienen relación con un sólo cliente.
- b. Cuenta propia: incluye a quienes desarrollan su trabajo sin emplear personal asalariado, a los socios de cooperativas o de sociedades que no emplean asalariados y a los trabajadores a domicilio, o en su domicilio, que mantienen relación con varios clientes.
- c. Patrón: incluye a quienes emplean, como mínimo, a una persona asalariada.
- d. Otros: abarca los casos no comprendidos en las anteriores categorías, e incluye a los trabajadores sin salario, esto es, quienes trabajan sin recibir remuneración (trabajadores familiares sin remuneración y trabajadores ad-honorem).

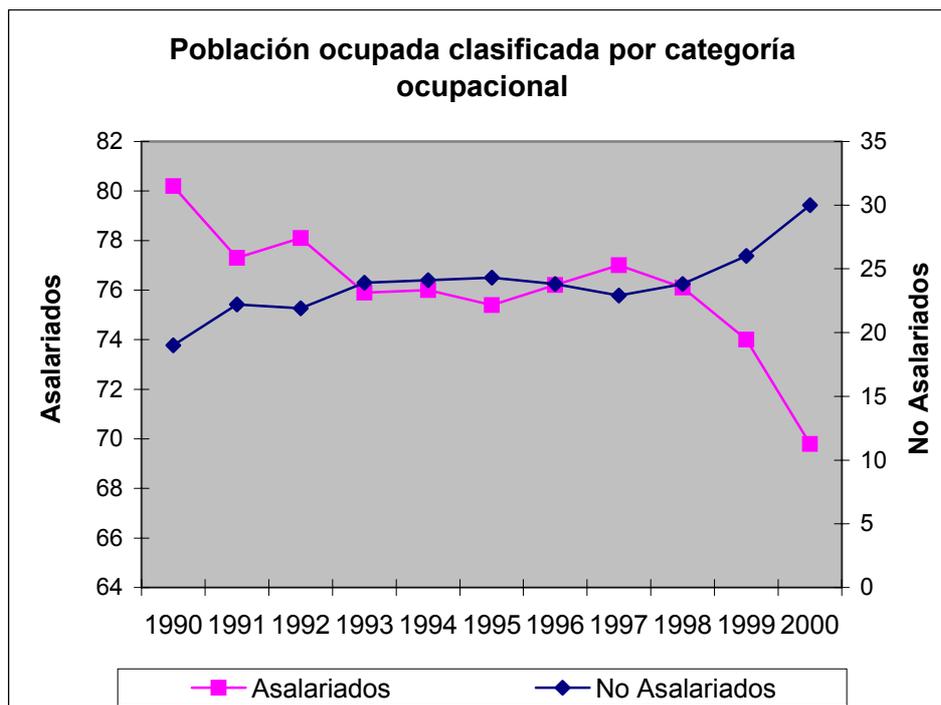
La categoría ocupacional constituye una primera aproximación, si bien rústica, a las condiciones de empleo de las personas. Siguiendo a Weller (2001), el empleo total puede subdividirse entre aquél generado a partir de la expansión económica, es decir, impulsado por la demanda, y el empleo cuya lógica responde principalmente a las necesidades de la oferta laboral (incluyendo los llamados “empleos refugio”). La operacionalización de esta distinción implica identificar al primero con el empleo asalariado, y al segundo con el resto de las categorías ocupacionales. Por ello y con el fin de aislar al empleo típicamente generado por el crecimiento económico, o derivado de las necesidades de las firmas, es importante considerar la trayectoria del empleo asalariado (Serino y González, 2002).

Considerando los datos referidos al total del país, el crecimiento del empleo asalariado es el que explica casi todo el aumento del empleo a lo largo de la década de 1990, mientras que los empleos no asalariados -que aumentaron en menos de un

1% en 10 años- sólo contribuyeron marginalmente al crecimiento total de los puestos de trabajo.

En cuanto a la población ocupada de San Luis, más del 95% de ellos están comprendidos en las categorías cuenta propia y asalariado. Mientras la primera ha incrementado en un 20% respecto de su valor inicial de la serie, los asalariados han perdido un 5% de su participación. Por otro lado, si se considera la categoría asalariado respecto del resto de las categorías (cuenta propia, empleador y otros) agrupadas en “no asalariados”, se advierte que mientras en 1990 el 80% de los ocupados eran asalariados, en 2000 esa categoría sólo agrupaba al 70%, como muestra el Gráfico 13.

Gráfico 13



Fuente: Elaboración propia según datos EPH - INDEC

Este dato no sólo habla de un traslado de personas ocupadas hacia actividades con mayor inestabilidad y falta de protección legal, sino que además, de acuerdo con Weller, marcaría una retracción de la economía sanluiseña.

Las mayores destrucciones de puestos de trabajo fueron a expensas de los asalariados registrados del sector privado, lo cual resulta coherente con la fuerte caída experimentada por la industria, que emplea actualmente a un 37% menos de trabajadores que en 1990.

6.7.1.2. Cumplimiento de normas legales asociadas al contrato de trabajo

La distinción entre asalariados registrados y no registrados hace referencia a si se les efectúan o no los descuentos jubilatorios.

Dentro del conjunto de los asalariados, el porcentaje de quienes no cuentan con aportes jubilatorios aumentó del 24,6% en 1995 a casi el 37% a fines de 2001. Todo ello proporciona claras evidencias de un creciente proceso de debilitamiento de los vínculos laborales, que no alcanzó a ser atemperado por el significativo aumento del empleo en el sector público en este período.

Gráfico 14



Fuente: Elaboración propia según datos EPH - INDEC

Si se observa la evolución del empleo sectorial, se advierte que la ocupación en el sector informal¹⁹ como proporción del empleo total aumentó de 38% a 41% entre 1998 y 2001.

6.7.1.3. Nivel de utilización de la fuerza laboral

A este cuadro de pérdida de empleos debe añadirse el creciente deterioro de las condiciones de trabajo de quienes permanecen ocupados: la tasa de subocupación²⁰ registró un aumento de casi seis puntos porcentuales, alcanzando en octubre de 2001 un registro de 19% (equivalente a una vez y media el correspondiente al mismo mes de 1998). La mayor parte de este incremento tuvo lugar entre octubre de 1999 y octubre de 2000. A consecuencia de ello, la tasa de empleo pleno²¹ también experimentó un retroceso de casi ocho puntos porcentuales, pasando de más de 86% del total de ocupados en 1998 a menos de 79% en 2001. En el mes de octubre de este último año casi un tercio de la población económicamente activa de San Luis y El Chorrillo se encontraba en situación de desocupación o subocupación.

6.8 Distribución del ingreso

El estudio del ingreso y su distribución aparece como un dato importante a tener en cuenta para analizar el impacto del proceso de crecimiento económico sobre las condiciones de vida de la población.

En general, altos y sostenidos niveles de crecimiento económico están asociados a procesos de elevado desarrollo humano. El crecimiento económico, por

¹⁹ El sector informal incluye a los asalariados y empleadores en empresas de hasta cinco ocupados, a los trabajadores por cuenta propia no profesionales, a los trabajadores sin remuneración y a los ocupados en el servicio doméstico.

²⁰ Proporción de quienes trabajan menos de 35 horas semanales en forma involuntaria, en relación con la población económicamente activa (ocupados más desocupados).

²¹ Registra la proporción de ocupados de tiempo completo más subocupados voluntarios sobre el total de la población ocupada.

otra parte, está ligado a la expansión de la disponibilidad de recursos para producir - sintetizado a través del incremento de los bienes de capital-, a la utilización plena de los mismos y a la productividad del sistema.

Existe una fuerte correlación entre el nivel del ingreso por habitante alcanzado por los países de mayor industrialización y el de desarrollo humano al que han accedido. En general los países que han alcanzado un alto nivel de desarrollo humano han accedido a elevados niveles de ingreso por habitante y viceversa. Pero a niveles medios y bajos de ingreso por habitante esa relación no se presenta de manera unívoca, lo cual significa que no existen relaciones automáticas. (PNUD, 1996)

En efecto, a pesar de su incuestionable crecimiento económico, San Luis presenta actualmente la peor desigualdad de ingresos de toda la década: el 10% más rico de la población gana 26,4 veces más que el 10% más pobre. En el año 1999 esa brecha era de 17,7 veces y en 1992 de aproximadamente 11 veces. (Páez et al, 2002)

La concentración del ingreso reconoce cifras récord debido al crecimiento notable del estrato alto -últimos dos deciles²²- y la caída en la participación de los sectores medios en general y bajos -primeros dos deciles de menores ingresos- en particular. (Páez et al, Ibidem)

Por otro lado, si se toma en cuenta la evolución de la brecha de ingresos (el 10% más rico con respecto al 10% más pobre) para San Luis en la última década y se la compara con la de los aglomerados urbanos que releva la EPH, se observa que la brecha de ingresos de San Luis presentaba un crecimiento en ese período del 94,3%, - sólo superado por la ciudad de Buenos Aires- y muy distanciado del 57% que es el promedio del país, según se consigna en la tabla parcial que se muestra a continuación (López et al, 2000).

Tabla 8 - Evolución de la brecha de ingresos
(Entre el 10% más pobre y el 10% más rico de la población perceptora de ingresos, 1990-1999)

Provincia	Aglomerado urbano	Brecha 10% 1990	Brecha 10% 1999	Evolución % 1990-1999
Ciudad De Bs As	Ciudad De Bs As	39,2	89,0	127,0
San Luis	San Luis/ El Chorrillo	10,6	20,6	94,3
Buenos Aires	La Plata	9,8	17,7	80,6
Salta	Gran Salta	18,9	32,4	71,4
Santa Cruz	Río Gallegos	8,2	13,8	68,3
Gran Buenos Aires	Metropolitana	15,3	24,1	57,5
Promedio País	Total	15,1	23,7	57,0

Fuente: elaboración Consultora Equis con datos EPH-INDEC

La evolución de la brecha de ingresos evidencia un mayor nivel de deterioro de la equidad por parte de la muestra que representa a la provincia de San Luis respecto del resto de los aglomerados relevados por la EPH, situación que se ha profundizado en las últimas mediciones.

Estos datos estarían indicando una marcada transferencia de ingresos desde los sectores de menores ingresos hacia los de mayores ingresos, configurando un escenario fuertemente regresivo.

²² Para el estudio de la distribución del ingreso, habitualmente se divide la población en partes de igual número de individuos, generalmente 5 ó 10, denominados quintiles y deciles, respectivamente.

7. Sistema productivo provincial: balance y perspectivas

La estructura productiva de la provincia presenta, tal como se señaló, varias diferencias en relación con el patrón productivo nacional debido a la alta incidencia de las ramas manufactureras en la economía provincial.

Sin embargo, la mayor parte de las radicaciones industriales se relacionó con estrategias de fragmentación del proceso productivo de empresas que operan a nivel nacional y que, en general, se basan en insumos producidos fuera de la provincia. De hecho, del total de empresas alimentarias radicadas, sólo tres compran en la provincia parte de la materia prima que utilizan: Glucovil, Arcor y Milkaut. (DEyC San Luis, 1998)

Algo similar ocurre con las industrias frigoríficas: las tres plantas que mayor cantidad de cabezas faenan anualmente -alrededor de 170.000- adquieren en San Luis sólo el 18% del ganado, mientras que el 50% proviene de la provincia de Córdoba y el 20% de La Pampa. (Subsecretaría de Producción y Desarrollo Agropecuario, 1998)

Teniendo cuenta lo anterior, podrían aplicarse a San Luis algunas consideraciones observadas para casos similares:

“La continuación de las políticas de promoción industrial para áreas periféricas, aunque globalmente cuestionables, supusieron una ampliación considerable de la infraestructura económica y social, de los sistemas de transporte y comunicaciones y una mayor integración en la economía nacional de las provincias promocionadas. (...) Como contrapartida, debemos señalar que las nuevas fábricas se convirtieron en la mayor parte de los casos en enclaves industriales que no transformaron las relaciones centro-periferia existentes. La mayoría de las nuevas plantas industriales correspondían a actividades y firmas que estaban localizadas en las áreas industriales tradicionales del país y que cambian de ubicación para aprovechar las ventajas fiscales y las subvenciones que les ofrecen los programas de promoción. Estas actividades relocalizadas no aprovechaban casi nunca los recursos naturales ni los mercados de las provincias en que se establecían. Tampoco se crearon encadenamientos productivos, ni relaciones interempresariales horizontales, ni aparecieron servicios avanzados para las empresas ni actividades de I+D. De hecho, el resultado más palpable fue la dualización de las economías regionales, lo que en términos espaciales se plasmó en una profundización de las desigualdades entre los ámbitos rurales y urbanos.” (ARÉVALO, 1998: 27)

La política de promoción industrial cambió por completo la fisonomía provincial y podría decirse que en algún punto cumplió sus objetivos al lograr una importante cantidad de radicaciones. Sin embargo, en la actualidad las empresas radicadas deben adaptarse a las nuevas condiciones de la economía nacional y mundial y -al mismo tiempo- como requisito para su supervivencia y desarrollo, deben ser capaces de desenvolverse sin el concurso de recursos fiscales nacionales.

Probablemente, las dificultades actuales se relacionen con el origen de la política de promoción que, al decir de Rofman, *“nunca se basó en una estrategia de desarrollo de las regiones más rezagadas del país, articulada a un proyecto de*

desarrollo nacional que otorgara una garantía efectiva de beneficios hacia los sectores sociales de menor poder de negociación y capacidad de acumulación". Por el contrario, "las iniciativas orientadas a la promoción de las regiones extrapampeanas fueron aisladas, se establecieron fuera de todo contexto global de planificación del desarrollo y, en general, tuvieron beneficiarios específicos, fácilmente identificables con nombre y apellido, abarcando períodos limitados con frecuentes cambios de estrategia y contenido de las disposiciones instrumentadas". (Rofman, 1997)

En el caso específico de los planes de promoción derivados del Acta de Reparación Histórica, sostiene Rofman que *"fueron y son normas dirigidas a actores económicos concretos: grandes corporaciones multinacionales o grupos económicos locales. Los beneficios brindados no sirvieron más que para acrecentar la tasa de ganancia de tales conglomerados, sin formular ningún tipo de disposición o requisito para que los impactos de tales radicaciones tuvieran efectos o repercusiones sobre el resto del aparato productivo local o sobre el empleo estable". (Ibidem)*

Estas políticas promocionales fueron, además, extremadamente gravosas para el fisco y, a largo plazo *"no hicieron otra cosa que incrementar las ganancias de poderosos grupos nacionales o multinacionales que, en muchos casos, interrumpieron luego su ciclo inversor o generaron una muy limitada capacidad de entrelazamientos o encadenamientos hacia atrás o hacia adelante, actuando entonces como verdaderos "enclaves" productivos en las áreas promovidas". (Ibidem)*

Gran parte de las empresas que se radicaron en la provincia durante el auge de los beneficios promocionales, al operar en un contexto de insuficiente nivel de desarrollo y protegido inicialmente por la economía cerrada en el país, maximizaron sus ganancias sin mayores preocupaciones por las innovaciones tecnológicas o de otro tipo.

Adicionalmente, en la década de 1990 comenzó a evidenciarse un proceso de concentración de la producción en torno de un conjunto reducido de grandes empresas, que puede explicarse en parte por la capacidad que presentan las empresas líderes de desempeñarse con cierto grado de autonomía respecto del ciclo económico interno, debido a sus posibilidades de exportar y a su mayor acceso al crédito.

En este contexto, la provincia pudo haber aprovechado esa situación ventajosa para diseñar instrumentos que permitieran alentar articulaciones entre el medio local y las empresas radicadas. Sin embargo, es recién a finales de la década de 1990 cuando comienzan a aparecer las primeras medidas oficiales para hacer frente al nuevo contexto.

En la actualidad, como consecuencia de estos dos procesos, y en un contexto de mayor vulnerabilidad derivado de las nuevas condiciones de los mercados globalizados, en San Luis los pequeños empresarios locales han sido desalojados del mercado por las grandes empresas nacionales primero y por la competencia internacional derivada de la paridad del peso más adelante. Al mismo tiempo, el entorno no pareciera el más adecuado: el escaso empresariado local mantiene exiguas vinculaciones con las grandes empresas exógenas instaladas y las redes horizontales de pequeñas y medianas empresas -si existen- son muy débiles en comparación con las redes verticales de las que forman parte las industrias radicadas.

En este contexto, estas empresas buscan adaptarse a una situación más competitiva. Sin embargo, ya no cuentan con los beneficios promocionales y en muchos casos su producción se presenta poco evolucionada y con un evidente atraso tecnológico.

Tardíamente, la provincia busca ahora una manera de adecuar su estructura productiva a la nueva situación.

7.1. Las nuevas políticas públicas

En este nuevo escenario, la zona del corredor bioceánico -hasta ahora la más favorecida por su ubicación y por el peso de la tradición y de los cambios introducidos por la promoción industrial- podría ser la más expuesta a la urgencia de modificar su estructura productiva. Adicionalmente, la presencia en la zona de la casi totalidad de las industrias alimentarias radicadas determina que la estrategia provincial se haya dirigido a convertirla en un polo de desarrollo agroindustrial. (FUNIF, 1999)

Sintéticamente, a mediados de los '90 comenzaron a esbozarse una serie de políticas activas provinciales²³ que tenían como objetivo estimular las redes de productores en torno a industrias agroalimentarias madres, para profundizar después la diversificación de las redes e impulsar la adaptación de la fuerza de trabajo a las nuevas condiciones. Esto es, generar las condiciones para establecer redes de abastecedores concentrados geográficamente en áreas cercanas a las grandes empresas terminales. Los planificadores partían de la base de que una fuerte concentración de insumos fomentaría la tendencia a abastecerse en el lugar. De esta manera, se crearían bases para la existencia de distritos de productores tendientes a conformar distritos industriales.

Por otro lado, la afirmación de una especialización agroalimentaria para el corredor bioceánico, le permitiría -desde esta perspectiva- acrecentar su diversidad industrial, afirmar su vinculación con el sur mediante una fisonomía económica similar pero más completa y por eso complementaria y poder seguir potenciando el desarrollo de las otras zonas: con la afirmación de la especialización agroalimentaria nacional (FUNIF, 1999) y el desarrollo ganadero en el sur, se convertiría en la zona más dinámica de San Luis.

Esta serie de políticas podría haber encaminado el esquema productivo en una dirección ventajosa, sin embargo, nunca llegaron a materializarse en medidas concretas. Por el contrario, la apuesta provincial orientada al sector agroalimentario se tradujo en distintos instrumentos centrados principalmente en la concesión de beneficios impositivos provinciales a la producción primaria.

Entre ellos se cuentan: leyes de Promoción Agropecuaria y Desarrollo Ganadero (4.981/94), de Fomento Agrícola (5.114/97), de Aguas (5.122/97), de Desarrollo de Sistemas de Irrigación (5.149/98); de Fomento para el cultivo de hortalizas, granjas, tambos y forestación (N° 2368), Organización, control, funcionamiento y explotación de Tambos (N° 3990), Aprovechamiento Racional de Productos Forestales (N° 4848), Protección al cultivo de papa (N° 4880), Declaración de interés provincial de la actividad apícola (N° 4899), Fomento de las Inversiones y Desarrollo (N° 5236/01), Recuperación de la Ganadería Ovina (N° 5281/01); convenios de complementación para la producción agroindustrial; planes para la integración de las subregiones²⁴.

A esto se sumaron importantes inversiones del Estado provincial en infraestructura caminera, acueductos y embalses, entre otros.

²³ Esta planificación partió casi exclusivamente del gobierno provincial, lo cual le agregó un factor debilitante adicional al excluir una real articulación entre Estado, sector privado y sociedad civil.

²⁴ Adicionalmente, existe un número significativo de desarrollos al respecto, plasmados en una serie de estudios publicados por el gobierno provincial y la Fundación para la Integración Federal (FUNIF, 1999) en cuatro tomos.

Así configurada, esta estrategia, que podría denominarse de “reprimarización” (LATTUADA et al, 2001: 13) tendría como consecuencia un nuevo cambio en la estructura productiva de la provincia, nuevamente sobre la base de políticas públicas. La diferencia estaría dada por la magnitud de los incentivos, algo que podría ser determinante para la consecución de los objetivos que se plantea.

7.2. Perspectivas y propuestas

La provincia de San Luis cambió su trayectoria productiva a partir de la puesta en marcha de los planes nacionales de promoción industrial. Sin embargo, a veinte años del comienzo de la promoción, y con el fin de los beneficios promocionales a la vista, se observa que el crecimiento experimentado por el sector industrial no se ha trasladado al resto de la economía.

En este contexto, la provincia busca una manera de lograr un desarrollo que le permita además insertarse en los mercados mundiales. De esta manera, se plantea la necesidad de reflexión acerca de si una reprimarización de la estructura productiva sanluiseña podría configurar un mecanismo eficaz para el desarrollo, lo cual equivale a preguntarse si podrá el sector primario lograr lo que no se consiguió a través de la industria manufacturera.

Pese a que la provincia de San Luis se encuentra fuera de la región pampeana, es posible observar procesos muy similares a los analizados para las regiones agrícolas tradicionales, incluso potenciados por el significativo impacto de las políticas de promoción industrial: éxodo rural; convivencia de grandes explotaciones tecnificadas con pequeñas estructuras de subsistencia familiares, descapitalizadas y con pocas posibilidades de acceso a tecnología. Al mismo tiempo, las industrias agroalimentarias radicadas mantienen escasas relaciones con los mercados locales de insumos, y no existe un tejido Pyme local que pueda suplantarlas en este aspecto.

Sostiene Gorenstein (2000: 69) que, a pesar de lo adverso que se presenta el nuevo contexto para la agricultura pampeana, *“serían lineamientos posibles en aquellos centros intermedios o grandes, que poseen condiciones iniciales favorables para la presencia de una ‘masa crítica’ de pequeñas y medianas empresas especializadas y cierto entramado local”*. Los datos disponibles parecen mostrar que no es ésta la situación de San Luis.

La presencia de áreas agrícolas en las cercanías de la zona serrana podría llevar a pensar en el desarrollo de políticas orientadas a revalorizar el medio rural como espacio para el ocio, algo que de hecho está presente en las agendas de numerosos municipios en el país. Sin embargo, cabe tener en cuenta que la estrategia del turismo rural está planteada originalmente para otro tipo de sociedades que, como las europeas, tienen mayores ingresos y diferentes patrones de consumo. Por lo tanto, no parece que esa posibilidad pudiera generalizarse.

En lo que hace a la especialización en nichos de mercado, a través de bienes diferenciados por cualidades específicas y/o normas de origen, se trata de productos que se relacionan con los atributos del suelo, la tradición y los saberes productivos, y cuya diferenciación es un proceso de mediano y largo plazo. Por lo tanto, no podría constituirse en una alternativa viable en el corto plazo.

Otra posibilidad complementaria de las anteriores sería la salida hacia la pluriactividad de las explotaciones rurales, combinada con la posibilidad de empleos de medio tiempo fuera del campo. Sin embargo, las actuales condiciones socioeconómicas y laborales de la provincia hacen que esa alternativa aparezca como muy limitada.

En lo que hace a la promoción para la formación de redes de productores, si bien parecería una iniciativa correcta, no se ha objetivado en medidas concretas y hasta parece haber perdido relevancia en la agenda provincial.

En efecto, el estímulo al desarrollo de proveedores implicaría, en primer lugar, la facilitación del contacto inicial de las micro, pequeñas y medianas empresas con las empresas radicadas, la difusión entre las primeras de las listas de productos que requieren las grandes empresas, así como sus especificaciones técnicas y sus criterios para la selección de proveedores. En un segundo momento, se debería propiciar la vinculación efectiva entre ambos grupos y la concreción de negocios.

Dentro de la misma estrategia podrían situarse iniciativas destinadas a propiciar la innovación tecnológica a través de préstamos “blandos” y la generación de incubadoras de empresas. En la actualidad, y a partir de la nueva coyuntura derivada de la devaluación del peso, también podría orientarse la ayuda oficial hacia la identificación de la capacidad productiva de las empresas locales para sustituir insumos importados por otros de similar calidad y fabricación local.

Sin embargo, como queda dicho, desde mediados de los '90 el Estado provincial no ha efectivizado ninguna iniciativa concreta en este sentido. Adicionalmente, cabe tener en cuenta que las industrias radicadas en su mayoría sólo han relocalizado sus plantas industriales, pero han mantenido sus centros de decisión en sus lugares de origen. Por lo tanto, es en esos centros donde se toman las decisiones relativas a la compra de insumos y la distribución de los productos terminados.

Hace ya diez años desde que el gobierno provincial se propusiera “revertir la estructura productiva de la provincia” -tal como señala la ley provincial 4981- y los resultados distan de ser los esperados. El sector primario continúa siendo marginal en la estructura productiva provincial y no se ha logrado generar vinculaciones con el sector industrial que permitan vislumbrar un punto de inflexión en el corto o mediano plazo.

La convergencia de una serie de factores podría estar en el origen de esta situación. Además de los ya mencionados, los incentivos fiscales que se proponen no tienen una magnitud comparable con los incentivos que establecían las leyes de promoción industrial. El hecho de que el Estado nacional no sea partícipe en los nuevos planes de promoción impide que se afecten gravámenes de mayor incidencia, como el Impuesto al Valor Agregado (IVA) o se modifiquen otros sistemas como las retenciones a las exportaciones.

Además, la vigencia de la Ley de Convertibilidad hasta finales de 2001 condicionaba la rentabilidad de las inversiones agropecuarias, debido a las escasas posibilidades de exportación. Si bien las variaciones en la tasa de cambio han permitido superar esta instancia, los pequeños y medianos productores -que constituyen el porcentaje más alto- no se encuentran en general en condiciones de realizar inversiones importantes.

Por otro lado, existe una cierta resistencia al cambio, a la innovación y a la tecnificación entre los productores rurales. Al respecto, cabe tener en cuenta la composición étnica de los productores, ya que la mayoría de los jóvenes han emigrado años atrás hacia los centros urbanos.

Adicionalmente, considerando que en los últimos veinte años se ha asociado acriticamente industrialización urbana con progreso, un regreso a la actividad en el sector primario podría ser visto como un retroceso. Para quienes han tenido acceso a

puestos de trabajo en el sector industrial en los centros urbanos, una “reprimarización” implicaría dejar ciertas comodidades de la vida cotidiana asociadas a la “modernización” para regresar a una vida que se presenta indudablemente más dura. Además, aunque hoy pudieran encontrarse fuera del mercado de trabajo formal, el trabajo en el campo podría percibirse como una precarización, ya que los tiempos para ver resultados son más largos, los horarios y la modalidad de trabajo son completamente diferentes y los ingresos -al menos monetarios- suelen ser más bajos. Como consecuencia, no constituye un destino atractivo para quienes tienen -aún hoy- otra representación del “trabajo”. (Bussetti y Gutvay, 2002)

En un contexto como el sanluiseño, que se enfrenta a la posibilidad real de perder gran parte de las industrias promocionadas sin haber podido generar encadenamientos productivos y vínculos firmes con el mercado local, la respuesta del Estado ante el deterioro de los indicadores del mercado laboral y de la calidad de vida de los habitantes de la provincia se ha reducido a programas de emergencia laboral. Estos programas no tienen ninguna relación con la generación de nuevos empleos en el sector productivo, sino que aseguran a los beneficiarios una prestación monetaria a cambio de tareas manuales de limpieza en paseos públicos y autopistas²⁵. Esta política responde a una lógica de resultados, que relaciona una parte activa -que proporciona bienes: el gobierno- y otra parte pasiva, que simplemente los recibe -los beneficiarios.

Como balance, podría decirse que, hasta el presente, los estímulos orientados a la subsistencia y el reforzamiento de las industrias radicadas se presentan como demasiado acotados para “adaptar” el tejido industrial a las nuevas condiciones.

En este contexto que se presenta marcadamente adverso, se plantea el interrogante acerca de si sería posible impulsar otro tipo de conexiones estratégicas entre el sector primario y el industrial que puedan inducir articulaciones susceptibles de convertirse en alternativas viables de desarrollo para la provincia.

Para lograr ese objetivo, sería necesaria, entre otras cosas, la puesta en práctica de varias iniciativas que si bien han sido esbozadas, no han sido objetivadas en medidas concretas:

- Para evitar el despoblamiento de las áreas rurales y poner nuevas tierras en producción, se debería desarrollar un programa que mejore las posibilidades de acceso a la tierra de los jóvenes rurales, por ejemplo, a través de financiación a muy largo plazo y a tasas de interés bajas²⁶.
- Incentivar la mejora tecnológica en los productores primarios, sobre la base de créditos a tasas bajas complementados con incentivos fiscales;
- Estimular la investigación y el desarrollo de productos agroganaderos no tradicionales que puedan facilitar la inserción en nuevos mercados. Para ello, se deberían mejorar las articulaciones interinstitucionales entre el sector público local y la Universidad;

²⁵ A mediados de 2003, existe en la provincia un total de 43.000 beneficiarios de estos planes, lo cual equivale aproximadamente al 40% de la población económicamente activa.

²⁶ Existe en la provincia de San Luis un plan denominado “Pioneros del Siglo XXI”, que en su formulación original preveía la financiación de tierras a muy largo plazo. Sin embargo, las extensiones de tierra previstas eran demasiado escasas y no permitían la rentabilidad de las explotaciones. En la actualidad, el plan se encuentra en una etapa de reformulación.

- Implementar una política activa tendiente al desarrollo de proveedores, dirigida tanto a los productores primarios como a las micro, pequeñas y medianas empresas;
- Generar las condiciones necesarias para el surgimiento de nuevas empresas mediante instrumentos fiscales, tributarios y de tipo material;
- Facilitar el acceso de los productores locales y de las micro, pequeñas y medianas empresas locales a la capacitación o asesoramiento que requieran (exportación, gerenciamiento, marketing, certificaciones de calidad, etc.);

La puesta en práctica de estas iniciativas, sumada a las leyes promocionales actualmente en vigencia, redundarían en una mejora en la generación de valor agregado. Al mismo tiempo, si se lograra mejorar la articulación entre el sector primario y el secundario, se podrían constituir redes de proveedores que deriven en encadenamientos productivos, que a la vez permitan utilizar los circuitos agroalimentarios como base para el desarrollo.

La constitución de agencias de desarrollo regional o local (al estilo español) podría ser útil en la efectivización de este tipo de tareas. Sus objetivos debieran relacionarse con la búsqueda de un mayor aprovechamiento de los recursos endógenos a través de la mejor articulación en redes de los diferentes actores socioeconómicos locales (empresas, universidades, municipalidades, centros tecnológicos, consultorías, entidades financieras, etc.), a fin de incorporar mayores contenidos de *intangibles* en el valor agregado de conocimientos concretos en la actividad productiva y la gestión empresarial, ya sea mediante una mejor vinculación entre los sistemas de educación y capacitación con el perfil del sistema productivo local, la mejora de la comercialización, diseño y calidad de los productos, la entrega a tiempo, etc..

8. Conclusiones

El sistema económico mundial no constituye un mercado único y globalizado: los impactos de la globalización sobre los distintos territorios son diferenciales, tienen distinto sentido (algunas regiones ganan, otras pierden) y también desigual intensidad (asociada a la reproducción o creación de nuevas desigualdades a través del mayor o menor grado de inclusión en el “sistema socioterritorial dominante”). A pesar de tener signos e intensidades distintos, los impactos se relacionan con las formas de articulación de las sociedades en un sistema global. (Caravaca, 1998)

En algunos casos, esta articulación implica cambios radicales en la estructura productiva de los diferentes sistemas económicos territoriales, ya que los cambios estructurales ponen a prueba la capacidad de las economías, las instituciones y el conjunto de actores sociales para adaptarse a las nuevas circunstancias y condicionantes. En este contexto, los distintos territorios buscan nuevas oportunidades o maneras para el despliegue de sus recursos.

En Argentina, la década de 1990 trajo aparejado un profundo cambio de régimen económico y social que modificó el ambiente de las relaciones entre capital y trabajo. El cambio de régimen en Argentina fue uno de los más veloces de los recientemente aplicados en distintos países y uno de los que se citaban internacionalmente como más exitosos en materia de estabilidad. Se privatizaron empresas públicas, se abrió la economía y se liberó la movilidad de capitales; el perfil tributario se orientó hacia impuestos indirectos de base universal y se orientó el gasto social a políticas focalizadas. Al mismo tiempo, se reformó la legislación laboral, se disminuyeron los costos de contratación, despido y accidentes laborales y se transformó el programa de pensiones de reparto en otro mixto que incluye y promueve un sistema de capitalización de ahorros individuales.

El alto nivel de empleo tradicional de la economía argentina, asociado al anterior régimen económico, hizo prevalecer una visión colectiva de amplias oportunidades de empleo permanente, fundada en la baja presión demográfica, la elevada instrucción media de la población y la responsabilidad del Estado en el mantenimiento de la demanda global efectiva. Este escenario cambió notablemente, ya que las profundas modificaciones vinieron acompañadas por un aumento importante de desempleo, el subempleo y el empleo precario.

En la provincia de San Luis, este panorama se combinó con la pérdida o disminución de los beneficios promocionales que a lo largo de veinte años la habían situado en un contexto más ventajoso con respecto a otras áreas del país.

Sintéticamente, la puesta en marcha del proceso de industrialización trajo aparejados importantes cambios. A nivel de la población, San Luis pasó de ser una provincia “expulsora” de habitantes a recibir una cantidad importante de migrantes. Asimismo, se registraron cambios en la distribución territorial de la población en la provincia a medida que una parte significativa de sus habitantes comenzó a trasladarse desde las regiones agrícolas -descapitalizadas y en decadencia- hacia los parques industriales.

El examen del producto provincial muestra claramente el proceso de cambio económico de la provincia, que se desplazó hacia una estructura productiva basada en su mayor parte en el sector secundario: mientras que el sector agropecuario y minero, juntos, prácticamente mantuvieron su participación y el sector terciario triplicó su valor de base, el sector industrial llegó a multiplicar por veintiocho su valor.

Sin embargo, este proceso de crecimiento económico -basado casi exclusivamente en industrias promocionadas con beneficios fiscales- no implicó una articulación con los actores del sistema productivo local, debido entre otros factores, a una falta de gerenciamiento del proceso de industrialización.

Ya en la década de 1990 comenzó a hacerse evidente que, debido a las nuevas condiciones de la economía nacional y los cambios en la legislación laboral, las empresas radicadas en la provincia respondían al cambio (ya fuera por incorporación de tecnología o por una caída en sus niveles de producción) principalmente prescindiendo de mano de obra o incluso cerrando sus puertas.

Es en este contexto en que se asienta este estudio, teniendo en cuenta que las estrategias de respuesta adoptadas por los agentes sociales privados y públicos en un marco de creciente apertura y mundialización -de procesos y mercados- afectan de modo directo a los mercados de trabajo. Esto se relaciona con la “capacidad” que posee el mercado de trabajo para transmitir los impactos externos de la economía y las consecuencias de los procesos de reestructuración interna a las perspectivas de empleo, ingresos y calidad de vida, tanto de los individuos como de los distintos colectivos o comunidades.

La interrelación del medio local con los nuevos espacios de la globalización ha configurado un nuevo escenario para el mercado de trabajo, que juega un rol clave como mediador en las relaciones entre competitividad económica y cohesión social.

Sobre la base de conceptos como competitividad, flexibilidad, desregulación y reingeniería, el desarrollo de las transformaciones del empleo ha tenido dos vertientes fundamentales: los procesos de reestructuración económica (reconversión industrial y reestructuración productiva) y las reformas políticas, asociadas principalmente a la regulación de las relaciones laborales.

La creciente competitividad exige que dentro de esta combinación destaque como un factor potenciador la incorporación tecnológica en los procesos productivos y en todas aquellas actividades complementarias para el intercambio de bienes y servicios, incluidos los financieros.

A su vez, la competitividad sustentada en el factor tecnológico modifica de manera importante la relación capital-trabajo, no sólo en su composición técnica sino, y fundamentalmente, en las formas organizativas del proceso productivo y en el uso del trabajo mismo, cuestiones que en la actualidad se condensan en el concepto de flexibilidad laboral.

La flexibilidad está asociada con la llamada crisis del paradigma de producción en serie estandarizada o rígida, dominante desde principios de este siglo. La volatilidad de los mercados y la necesidad de adaptarse a la demanda y al gusto del consumidor, en el contexto de una creciente integración global, incide en un cambio paradigmático en términos de una mayor flexibilidad del producto y del proceso productivo, que compagina tecnologías reprogramables y una reevaluación de la calificación y participación del trabajo en aras de incrementar la productividad y adaptarse a los nuevos requerimientos del mercado.

Estas tendencias se expresan de una manera muy particular en las economías en desarrollo. Principalmente, en el sentido de profundizar las desigualdades.

Si bien algunas de las grandes empresas exportadoras han iniciado procesos de readecuación importantes en ese sentido, estas transformaciones tienden a asentarse sobre una combinación que equipara flexibilidad y precariedad laboral. Esto se relaciona con la abundancia de mano de obra barata, pero también con los cambios

institucionales que permiten, por ejemplo, modificar las leyes laborales y de seguridad social, y otorgar un nuevo papel a la política social.

El análisis realizado para el caso de San Luis constituye un claro ejemplo al respecto. La dinámica del mercado laboral muestra que -por lo menos para un porcentaje elevado de trabajadores- éste estaría operando más que como un mecanismo de inclusión, como un mecanismo reproductor de desigualdad y pobreza. Este sistemático deterioro de los indicadores laborales podría responder a la asociación de dos factores: por un lado, la insuficiente generación de empleos - asociado a un proceso de destrucción de empleo- y por otro, una mayor oferta laboral frente al creciente déficit de ingresos u ocupaciones en los hogares.

Los problemas del empleo en San Luis se manifiestan también en el crecimiento del empleo no registrado, acompañado por el deterioro de la calidad de trabajo preexistente. Como consecuencia de estos procesos, aumenta la cantidad de personas pobres e indigentes.

En una provincia en que la transformación de la estructura productiva se dio a partir de empresas que entrañaban un riesgo prácticamente nulo, derivado de la posibilidad de capitalizar los tributos no abonados, las posibilidades de generar nuevas articulaciones con los mercados locales y mundiales parecerían descansar nuevamente sobre las políticas públicas.

En este contexto, marcado cada vez en mayor medida por el desempleo y subempleo, las políticas de promoción del empleo buscan mitigar los efectos no deseados de las políticas de ajuste macroeconómico. Sin embargo, no logran generar esquemas que mejoren la empleabilidad o las posibilidades de autoempleo a mediano plazo para los sectores más periféricos. De hecho, como queda dicho, la respuesta del Estado provincial se ha reducido a planes de emergencia, que si bien tienen la ventaja de proporcionar un ingreso a muchos grupos familiares -o mejorarlo- no se orientan al empleo productivo ni a la generación o mantenimiento de micro, pequeñas y medianas empresas locales.

Adicionalmente, si bien los indicadores globales podrían sugerir que la provincia de San Luis presenta un potencial de desarrollo ventajoso con respecto a las áreas periféricas nacionales, la dependencia de las empresas respecto de las acciones del Estado (nacional y/o provincial), la casi inexistencia de un empresariado local, la nula relación de la producción industrial con el sector agrícola ganadero local, entre otros factores, condicionan seriamente ese potencial para el logro de un desarrollo regional endógeno.

Cabe tener en cuenta, además, que si bien la composición de la base económica, los tipos y tamaños de empresas, la infraestructura física, la naturaleza de los procesos productivos y el esquema jurídico legal de un determinado territorio son sin duda muy importantes en cualquier estrategia de desarrollo, existen otros factores que no lo son menos. En efecto, una gestión orientada al desarrollo provincial exigiría en primer lugar una nueva mentalidad alejada de la lógica del subsidio y de la pasiva espera a que los poderes públicos, la inversión extranjera, las grandes empresas, el sistema de protección social o la cooperación internacional aporten las soluciones.

Muy por el contrario, y tal como sostienen Lipietz y Leborgne, la salida a la crisis actual²⁷ no puede esperarse a partir de medidas parciales o de las nuevas

²⁷ A partir de la devaluación del peso, se ha sostenido que esta situación podría inducir un proceso virtuoso de sustitución de importaciones. Sin embargo, teniendo en cuenta el desmantelamiento del

tecnologías: exige la movilización de los diferentes actores y organismos, tanto públicos como privados para elaborar un nuevo modelo de desarrollo que compatibilice tres aspectos fundamentales: una forma de organización del trabajo, una estructura macroeconómica (régimen de acumulación) y un conjunto de normas implícitas y de reglas institucionales (un modo de regulación).

La provincia de San Luis, al igual que el resto del país, aún no ha elaborado su nuevo modelo de desarrollo. Hasta que eso no suceda, no pueden esperarse cambios sustanciales en su situación ni una mejora en las condiciones de vida de la población.

aparato industrial que se registró en el transcurso de la década pasada, la implementación del programa neoconservador, la ausencia de voluntad política para modificar estructuralmente el grado de apertura de la economía y para regular el comportamiento de los grandes agentes económicos en lo relativo a la fijación de precios, las fuertes restricciones crediticias existentes y el elevado componente importado que caracteriza a buena parte de las producciones fabriles, el incremento de la paridad cambiaria deriva en un incremento significativo en los precios de la mayoría de los bienes industriales y, consecuentemente, en una profundización de la crisis para una amplia gama de empresas, en especial, las pequeñas y medianas.

9. Bibliografía

- ALBURQUERQUE, F. (1999) "Cambio estructural, desarrollo económico local y reforma de la gestión pública", *Desarrollo y Globalización*, CLAEH, Montevideo
- AROCENA, J. (1999) *Por una lectura compleja del actor local en los procesos de globalización*, CLAEH, Montevideo
- ASPIAZU, D. (1986) *La promoción industrial en la Argentina, 1973-1984* CEPAL. Buenos Aires
- ASPIAZU, D. (1987) *Características e impacto de la promoción industrial en la Argentina*. Buenos Aires (Mimeo)
- ASPIAZU, D. y NOTCHEFF, H. (1994) "El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina" - *Ensayos de Economía Política*. FLACSO-Tesis Norma. Buenos Aires
- ATIENZA, J. (1999) "Crecimiento, deuda externa y oportunidades de desarrollo en los países menos adelantados", en *Revista de Economía Mundial*, N° 1. Universidad de Huelva Publicaciones
- BARBEITO, A. y LO VUOLO, R. (1992) *La modernización excluyente. Transformación económica y Estado de bienestar en Argentina*. UNICEF-Argentina, Buenos Aires
- BARKIN, D. (1998) "Ganadores y perdedores en el crecimiento urbano latinoamericano", en DE MATTOS, C., NICOLAS, D. Y BOTERO, D. (comp.) *Globalización y Territorio. Impactos y Perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile
- BASUALDO, E y ASPIAZU, D. (1990) *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*. Cántaro. Buenos Aires
- BECATTINI, G. (1995) "El distrito marshalliano, una noción socioeconómica". En *Las regiones que ganan*, Lipietz, A. Cap. 2
- BECCARIA, L. y ORSATTI, A. (1990) "Precarización laboral y estructura productiva en la Argentina: 1974-1988" en *La precarización del empleo en Argentina*, CEAL/CLACSO, Buenos Aires
- BECCARIA, L. et al (1996) "*Sin trabajo*". UNICEF/Losada. Buenos Aires
- BECCARIA, L. (1999) "Un análisis de la estructura distributiva del nuevo régimen económico". *ENOIKOS* - UBA. Año VII N° 15, Agosto 1999
- BECCARIA, L. y SERINO, L. (2001) "La baja calidad del empleo en los noventa", *Enoikos* - Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, N° 18, Junio de 2001
- BECERRA, E. et al. (1998) "El mercado laboral en las provincias de Cuyo. El desempleo como fenómeno económico-social. Análisis, medición, políticas" XII Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas. FAPCE
- BECERRA, E. y DORZAN, M. (1999) "Hacia la producción de información empírica acorde a las necesidades de los usuarios. Urgencias analíticas para propuestas de indicadores específicos". Ponencia al I Encuentro de Investigadores, Córdoba. Noviembre de 1999
- BECERRA, M. E. et al (1998) "La dinámica de la ocupación en la Provincia de San Luis en los '90". *Revista KAIROS*, FICES-UNSL, Año 2, N° 2 www.fices.unsl.edu.ar/kairos

- BENKO, G. y LIPIETZ, A. (1994) *Las regiones que ganan*. Editions Alfons el Magnànim. Generalitat Valenciana
- BERGER, S. (1998) “Evolución Regional del mercado de trabajo argentino. Cambios en la década del 90”, en CARAVACA, I. *Globalización y territorio. Mercado de trabajo y nuevas formas de exclusión*, Huelva Publicaciones.
- BERGER, S. (1998) “Especialización funcional y estructuración jerárquica del espacio económico social. Cambios regionales en el empleo”, presentado en el III Seminario de la Sección Argentina de la RII (Red de Investigadores de Globalización y Territorio). Universidad Nacional de Río Cuarto
- BERVEJILLO, F. (1996) *Territorios en la globalización. Cambio global y estrategias de desarrollo territorial*. ILPES-CEPAL. Documento 96/34. Santiago de Chile
- BIDET, J. y TEXIER, J. (1995) *La crise du travail, Actuel Marx Confrontation*, Paris, Press Universitaires de France
- BORELLO, J. (1992) “Bulones, patillas y lugares: cambios en la industria, el interior y las grandes ciudades argentinas contemporáneas”. *Cuadernos del CEUR* N° 31. Buenos Aires
- BORJA, J. y CASTELLS, M. (1997) *Local y Global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. Taurus. Madrid
- BUSTELO, P. (1999) “Globalización económica, crisis financieras e integración regional: enseñanza de Asia oriental para Latinoamérica”, en *Revista de Economía Mundial*, N° 1 Universidad de Huelva Publicaciones
- BUSSETTI, M. (2003) “¿Reforma agraria en San Luis?” Ponencia en las III Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales- UBA -Noviembre de 2003 - Buenos Aires - ISBN 950-29-0747-7
- BUSSETTI, M. y GUTVAY, M. (2002) “¿Volver a las raíces? San Luis y el retorno al agro” Ponencia en el VI Congreso Latinoamericano de Sociología Rural (ALASRU) Universidad Federal de Río Grande del Sur - Brasil - 25 al 29 de Noviembre de 2002
- BUSSETTI, M. y PÁEZ, M. (2002) “Cuesta abajo. Un análisis de la situación laboral y social de la provincia de San Luis” en la Reunión Subregional de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo (ALAST), Bolivia, Noviembre de 2002
- CAFFERATA, A., CICOLELLA, P. y PEREZ BARREIRO, M. (1990) “Notas sobre los nuevos escenarios del desarrollo regional argentino” en LAURELLI, E. Y LINDENBOIM, J. (Comp.) “*Reestructuración económica global. Efectos y políticas territoriales*”. CEUR-SIAP- Fundación F. Ebert. Buenos Aires
- CANITROT, A. et al (1995) *Libro Blanco sobre el empleo en la Argentina* MTSS. Buenos Aires
- CARAVACA, I. et al (2000) *Metodología e indicadores para la diagnosis y el análisis de los sistemas productivos locales y medios innovadores en Andalucía*. Instituto de Estadística de Andalucía (IEA). Sevilla
- CARAVACA, I. (1998) “Cambios Socioeconómicos, desempleo y desequilibrios territoriales en España” en DE MATTOS, C., NICOLAS, D., y BOTERO, D. (comp.) *Globalización y Territorio. Impactos y Perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile
- CASTEL, R. (1995) *La metamorfosis de la cuestión social*. Fayard, Paris

- CASTELLS, M. (1992) "La informacionalización del trabajo" en *Revista de Debate Político* N° 6, Fundación Sistema
- CASTELLS, M. (1995) *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y proceso urbano-regional*, Alianza Editorial. Madrid
- CASTILLO, J. J. (1997) "En busca del trabajo perdido (y de una sociología capaz de encontrarlo)" en *Estudios Sociológicos* XV.
- CERISOLA, J. A. et al (1999) "Distribución del ingreso y gastos de consumo en la República Argentina". FACPCE
- CICCOLELLA, P. (1998) "Transformaciones macroeconómicas en la Argentina y reestructuración territorial en la región metropolitana de Buenos Aires", en DE MATTOS, C., NICOLAS, D. y BOTERO, D. (comp.) *Globalización y Territorio. Impactos y Perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile
- CICCOLELLA, P. (1999) "Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires. Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años 90" en *EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*. Santiago de Chile
- CIMILLO, E. et al (1988) *Impacto de la promoción industrial en las provincias del Norte Grande Argentino*. PRIDE-CFI-CEPAL- Buenos Aires
- Consejo Federal de Inversiones (1999) "Provincia de San Luis". *Síntesis socioeconómica de las provincias argentinas*.
- Consultora Equis (2001), "Distribución del ingreso y caída de la clase media en el último año". Equipos de Investigación Social. <http://www.lanzadera.com/consultoraequis/>
- DAHRENDORF, R. (1995) "El futuro del Estado nacional", *Leviatán*, N° 61, Otoño 1995, Madrid.
- De La GARZA TOLEDO, E. y NEFFA, J. Comps. (2001) *El trabajo del futuro. El futuro del trabajo*. CLACSO. Buenos Aires
- DE MATTOS, C. (1986) "Paradigmas, modelos y estrategias en la práctica latinoamericana de planificación regional". *Pensamiento Iberoamericano* N 10. ICI, Madrid
- DE MATTOS, C. (1999) "Teorías del crecimiento endógeno: lectura desde los territorios de la periferia" en *Estudios Avanzados*, 13
- DELICH, F. (1997) *El desempleo de masas en la Argentina*. Grupo Editorial Norma. Buenos Aires
- DNPER -Dirección Nacional de Programación Económica Regional- (2001) *Panorama Económico Provincial, San Luis*. Ministerio de Economía de la Nación (MECON)
- DORZAN, M. et al (1998) "Desigualdad y asimetría. Distribución económica y poblacional en el territorio provincial". III Seminario de la sección Argentina de la RII, Río Cuarto.
- DORZÁN, M. y GUTVAY, M. (1999) "Trabajo y Política Social. Análisis desde lo normativo y desde la experiencia en la provincia de San Luis". *Revista Kairos*. Año 3 Nro 3.

- ESPING ANDERSEN, G. (1993) *Los tres mundos del Estado del Bienestar*, Edicions Alfons El Magnànim, Generalitat Valenciana
- EUROCOUNSEL (1994) Compilación de estudios de caso. Ejemplos de iniciativas innovadoras en el asesoramiento sobre cuestiones del mercado de trabajo. Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo
- FERNÁNDEZ TABALES, A. (1999) *Neoliberalismo y territorio. Posibilidades de una nueva política regional en América Latina*, Universidad Internacional de Andalucía, La Rábida
- FERRAO, J. (1998) “Operaciones transnacionales y su impacto en las economías regionales receptoras: una tipología para el caso portugués”, en DE MATTOS, C., NICOLAS, D. Y BOTERO, D. (comp.) *Globalización y Territorio. Impactos y Perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile
- FUNIF (1999) *Mapa productivo de la provincia de San Luis*. Gobierno de la provincia de San Luis. San Luis
- GALAN GARCIA, A. y RODRÍGUEZ-PIÑEIRO R. (Eds.) (1999) *Inserción Laboral*, Universidad de Huelva Publicaciones
- GARCÍA DE LA CRUZ, J. y SÁNCHEZ DIEZ, A. (1999) “Globalidad y concentración económica: implicaciones para la política económica y del desarrollo”, en *Revista de Economía Mundial*, Nº 2. Universidad de Huelva Publicaciones
- GATTO, F. (1994) “Nuevos elementos para la discusión de la problemática regional en la Argentina en los años 90: la transformación macroeconómica y el proceso subregional de integración económica” en *Territorios en transformación*, Madrid, Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)
- GATTO, F. et al (1988) *Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales (1973-1984)* PRIDE-CEPAL-CFI Buenos Aires
- GAVIRA, L. (1998) “Límites epistemológicos de los análisis sobre el trabajo y sus implicaciones prácticas” en *Sociología del trabajo*, Nueva época, Nº 34
- GAVIRA, L. (1999) “Mercado de trabajo y políticas de empleo en Andalucía”, en MOYANO, E. y PEREZ YRUELA, M. (Coord.) *Informe Social de Andalucía 1978-98*. Edit. IESA- Federación de Cajas de Ahorros de Andalucía
- GAVIRA, L. (2000 a) “El Trabajo, el paro y sus implicaciones para la cohesión social en Andalucía” *Desde el Sur. Cuadernos de Economía y Sociedad*, Nº 4
- GAVIRA, L. (2000 b) *Modelos de inserción sociolaboral y su aplicación práctica*, Ponencia marco del Seminario Transnacional de la Red Rainbow, Sevilla
- GONZALEZ, M. y LANG, E. (1995) “La población económicamente activa en la Argentina. Aportes para el estudio geográfico de las categorías ocupacionales”, *PRIGEO serie Documentos*, Nº 57. Buenos Aires
- GORENSTEIN, S. y CERIONI, L. (1998) “Empleo y desempleo en ciudades intermedias argentinas”, en CARAVACA, I. *Globalización y territorio. Mercado de trabajo y nuevas formas de exclusión*, Huelva Publicaciones
- GORZ, A. (1982), *Adiós al proletariado (Más allá del socialismo)*. El viejo topo, Barcelona
- GORZ, A. (1988), *Métamorphoses du travail. Quête du sens. Critique de la raison économique*, Paris, Seuil. Versión en español de Neffa (2001)

- GORZ, A. (1995) *Metamorfosis del trabajo*, Síntesis, Madrid
- GUDIÑO, M. (1997) *Reestructuración productiva, ambiente y empleo*, ponencia presentada en el 6° Encuentro de Geógrafos de América Latina, Buenos Aires
- GUTVAY, M. (1999) *Hacia la construcción de indicadores*. Encuentro Regional de ASET, Salta
- HABERMAS, J. (2001) “El valle de lágrimas de la globalización”, en *Claves*, 109, Madrid, enero-febrero 2001
- HARRIBEY, J. M. (1998), “Travail, emploi, activité: essai de clarification de quelques concepts”, *Economies et Sociétés*, Serie Economie du Travail Serie AB, N° 20
- IBAÑEZ, J. (1997) “La ecología en el pensamiento social de fin de siglo” en *A Contracorriente*. Ed. Fundamento. Madrid
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Censos Nacionales. Anuarios. EPH
- Instituto Nacional de Estadística y Censos -INDEC- (2000) “Hogares con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) Censo 1991”- *Argentina por provincias*. - <http://www.indec.mecon.gov.ar/sinopsis/provincia2.htm>
- ISUANI, E. A. y otros. (1991) *El Estado Benefactor. Un Paradigma en Crisis* Ed. Miño, Dávila/Ciepp. Buenos Aires
- KLEIN, E. (2000) “Mercados laborales, estratificación y desigualdades sociales - Una mirada sobre la situación en América latina”, *Cuadernos del Siempro*, SIEMPRO-UNESCO <http://www.siempro.gov.ar>
- KOSACOFF, B. y ASPIAZU, D. (1989) *La industria argentina: Desarrollo y cambios estructurales*. CEAL-CEPAL. Buenos Aires
- KOSACOFF, B. y RAMOS, A., (2001) *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000)*, Cuadernos Universitarios N° 2, Universidad Nacional de Quilmes Ediciones
- LAURELLI, E. y ROFMAN, A. (1994) “Políticas de integración subregional: escenarios socio-territoriales” en *Territorios en transformación*, Madrid, Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)
- LINDEMBOIM, J. y SERINO, L. (2001) “La EPH como instrumento de análisis del mercado de trabajo. El formulario actual y la propuesta de reformulación”, en LINDEMBOIM (comp.) *Crisis y metamorfosis del mercado de trabajo-Parte 2*. Cuadernos del CEPED N° 5, FCE-UBA. Buenos Aires
- LIPIETZ, A. (1995) “El padre y la madre de la riqueza”. *Trabajo y ecología*. Asociación Laboral para el Desarrollo. Lima
- LÓPEZ, A. et al (2000), *La distribución del ingreso en la década de los años noventa*. EQUIS
- LOPEZ, E. (1998) *Globalización y Democracia*. Página 12- REUNÍ-UNQ
- MANZANAL, M. y ROFFMAN, A. (1989) *Las economías regionales de la Argentina. Crisis y políticas de desarrollo*. CEUR- CEAL Buenos Aires
- MARSHALL, A. (1994) “Mercado de trabajo y distribución del ingreso: efectos de la política económica” 1991-1994. CONICET-IDES, Bs. As
- MEDA, D. (1995) *Le travail. Une valeur en voie de disparition*, Alto, Aubier, Paris

- MÉNDEZ, R. (1995a) "Hacia una nueva División Espacial del Trabajo en España" en *Revista Estudios del Trabajo*, N° 10 ASET. Argentina, Buenos Aires
- MENDEZ, R. (1995b) "Hacia una nueva división espacial del trabajo en España". PUC. Santiago de Chile
- MENDEZ, R. y CARAVACA, I. (1996) *Organización industrial y territorio*. Síntesis. Madrid
- MENDEZ, R. (1997) *Geografía económica. La lógica espacial de capitalismo global*. Ariel Geografía. Barcelona
- MENDEZ, R. (1998) "Hacia una nueva división espacial del trabajo en España" en DE MATTOS, C., NICOLAS, D. Y BOTERO, D.(comp.) *Globalización y Territorio. Impactos y Perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile
- Ministerio de Economía de la Nación -MECON- Datos por Provincias, Parques Industriales, www.mecon.gov.ar/index/cofi/Parques1.html
- MINUJIN, A. (1993) *Desigualdad y exclusión*. UNICEF/Losada. Buenos Aires
- MONZA, A. (1993) "La Situación Ocupacional Argentina. Diagnóstico y perspectivas" en MINUJIN, A (Comp.) *Desigualdad y exclusión*. UNICEF/Losada. Buenos Aires
- MONZA, A. (1996) "Evolución reciente y perspectivas del mercado de trabajo en la Argentina" en *Aportes para el Estado y la Administración gubernamental* N° 5. Buenos Aires
- MORIN, E. (1990) *El paradigma perdido. Ensayo de bioantropología*. Ed. Kairos. Barcelona
- MOULAERT, F. et al (2000) *Innovative region, social region? An alternative view of regional innovation*. Ifrésí- Centre National de la Recherche Scientifique. Lille
- NEFFA, J. (2001), "Presentación del debate reciente sobre el fin del trabajo", en De La GARZA TOLEDO, E. y NEFFA, J. Comps. (2001) *El trabajo del futuro. El futuro del trabajo* CLACSO. Buenos Aires
- O'DONNELL, G. (1996) "Otra Institucionalización", *Ágora, Cuaderno de Estudios Sociales*, N° 5. Rosario
- O'DONNELL, G. (1993) *Estado, Democratización y Ciudadanía*. Nueva Sociedad.
- OFFE, C. (1985) *Disorganised Capitalism*, Cambridge, Ed. Polity Press.
- OFFE C. (1996) "El pleno empleo ¿Una cuestión mal planteada?", *Sociedad*, N° 9, Facultad de Ciencias Sociales de la UBA, Buenos Aires
- OLGUIN, J. y PAEZ, M. (1999) "Estamos bien pero vamos mal..." Informe de Coyuntura laboral y distributiva de San Luis y Cuyo en la década de la convertibilidad. *Revista KAIROS*, FICES-UNSL, Año 3, N° 4. www.fices.unsl.edu.ar/kairos
- OLGUIN, J.; PÁEZ, M. y BUSSETTI, M. (2001) "Crecimiento económico y desigualdad social: el caso San Luis" Ponencia en el XXIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS) Guatemala, Noviembre de 2001 -CD-Rom
- ORTI, A. (1994) "La confrontación de modelos y niveles epistemológicos en la génesis e historia de la investigación social" en DELGADO, J. y GUTIERREZ, J. (comps.) *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Ed. Síntesis, Madrid

- PAEZ, M. et al (2000a) “Estructura económica y laboral en la provincia de San Luis. Posibles escenarios futuros”. Ponencia al 13 Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas. Ed. Buyatti. Bariloche
- PAEZ, M; OLGUÍN, J.; BUSSETTI, M. (2000b) “Crecimiento e Inequidad en San Luis: dos caras de una misma moneda”. Ponencia al 13 Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas- FACPCE, Ed. Buyatti. Bariloche
- PÁEZ, M.; BUSSETTI, M. y OLGUÍN, J. (2002) “San Luis, ¿modelo nacional?” *Revista KAIROS*, FICES-UNSL, Año 6, N° 9 www.fices.unsl.edu.ar/kairos
- PARAMIO, L. (1991) *El final de un ciclo y la crisis de unos actores: América Latina ante la década de los ´90*. Ponencia presentada al XV Congreso Mundial de la Asociación Internacional de Ciencia Política (IPSA), Buenos Aires
- PNUD (1996) *Informe Federal de Desarrollo Humano*. CD
- RIFKIN, J. (1996) *El fin del trabajo. El declive de la fuerza de trabajo global y el nacimiento de la era postmercado*. Paidós. Barcelona
- ROFFMAN, A. (1998) “Fuerza de trabajo y sistema regional: un análisis estructural” *Aportes para el desarrollo de un sistema de información del mercado laboral SIMEL*. Buenos Aires
- ROFFMAN, A. y ROMERO, L. (1973) *Sistema socioeconómico y estructura regional en la Argentina*. Amorrortu Ed. Buenos Aires
- ROFFMAN, A. (1996) “El desempleo en la Capital y en el interior: perfiles actuales del desempleo estructural en la Argentina” en PEÑALVA, S y ROFFMAN, A. *Desempleo estructural, pobreza y precariedad*, Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR) Nueva visión, Buenos Aires
- ROFFMAN, A. (1997) “Economías regionales extrapampeanas y exclusión social en el marco del ajuste”, en *EURE* (Santiago) v.23 n.70 Santiago dic. 1997
- ROMERO, L. (2001) “Reconstruir el Estado”, en *Encrucijadas*, Año 2, N° 13, Noviembre de 2001. UBA
- RUBIO GONZÁLEZ, R. (2000) “Globalización y mercado de trabajo: retos y oportunidades para la promoción del empleo en el medio local”. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. Universidad de Barcelona N° 69
- SALVIA, A. (1997) “Cambio estructural y distribución del ingreso: 1980-1996”. *Documentos de Trabajo. Instituto de Investigaciones Gino Germani*. Facultad de Ciencias Sociales. UBA. N° 6
- SALVIA, A. (1999) “Sectores que ganan, sociedades que pierden. Procesos y balance general” En SALVIA, A. (comp.) *La Patagonia de los noventa: Sectores que ganan, sociedades que pierden*. Ed. La Colmena. Buenos Aires
- SALVIA, A. et al (2000) “Reformas laborales y precarización del empleo asalariado (Argentina 1990-2000)”, en Lindemboim, J (comp.) *Cuadernos del CEPED N° 4*, UBA, FCE, IIE
- SIEMPRO - Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales (2002) *Informe de Situación Social de la provincia de San Luis*. www.siempro.gov.ar

- SUAREZ AREVALO, J. (1999) *Repercusiones territoriales de los procesos de reestructuración económica en Argentina*. Tesis Maestría Desarrollo Económico de América Latina-UNIA-La Rábida
- TOMADONI, C. (2001) “Consideraciones epistemológico-metodológicas en el estudio de impactos territoriales de la reestructuración”, en CASTAGNA, A.; WOELFIN, M.; y RAPOSO, I. (Comps.) *Reestructuración productiva, mercado laboral y desigualdades regionales en Argentina*. UNR Editora. Rosario, Argentina
- TROCELLO, M. G. (1998) “El discurso del régimen patrimonialista puntano”. *Escenarios Alternativos* N° 3. Buenos Aires
- UNCETA SATRÚSTEGI, K. (1999) “Globalización y desarrollo humano”, en *Revista de Economía Mundial*, N° 1. Universidad de Huelva Publicaciones
- UNCTAD (1997) “Globalización, distribución y crecimiento”, en *UNCTAD Informe de Comercio y Desarrollo 1997*
- VILLANUEVA, E. (Coord.) (1997) *Empleo y globalización: la nueva cuestión social en la Argentina*. Buenos Aires. Universidad Nacional de Quilmes
- WATT, G. - EUROCOUNSEL (1997) El papel de la orientación de adultos y el asesoramiento sobre empleo ante la evolución del mercado de trabajo. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo
- YANUZZI M. (1995) *La modernización conservadora. El peronismo de los '90*. Editorial Fundación Ross. Buenos Aires
- YANNUZZI, M. (1997) “La crisis del Estado-Nación. Algunas reflexiones teóricas”, en Kairos, Universidad Nacional de San Luis, Año I, N° 1, segundo semestre de 1997