



LAS MICROEMPRESAS EN LA ECONOMIA URBANA

DE SANTIAGO DEL ESTERO

Algunas dimensiones estáticas y dinámicas

Ramon Antonio Diaz^(*)

Introducción

Este trabajo, de naturaleza predominantemente descriptiva, tiene por propósito reunir evidencia estadística sobre algunas dimensiones que caracterizan al subconjunto de las microempresas¹ urbanas de la provincia de Santiago del Estero, a partir de las dos principales fuentes secundarias disponibles: el Censo Económico de 1994 y las sucesivas ondas de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). El análisis se centra en la década del 90, período de aplicación de políticas inspiradas en el cambio del paradigma económico que le precedió. Como la información originada en el Censo es del primer quinquenio de la década, es decir que no registra plenamente los efectos de los cambios de orientación económica sobre la estructura productiva local, en algunas de las dimensiones abordadas se intenta una proyección hacia los primeros años de la década actual, para capturar el impacto tanto de las transformaciones aludidas, como el producido por las crisis experimentadas por la economía nacional en el decenio (*efecto tequila*) y, extendiendo el análisis más allá del cambio de siglo, de la que se produjo a partir del abandono del régimen de la convertibilidad. Estos acontecimientos, como es de esperar, repercutieron también en los mercados urbanos del interior, que las asimilaron conforme a sus propias características. En ese sentido es de particular interés para este trabajo, evaluar el rol de las microempresas durante esas coyunturas en relación al empleo y los ingresos de los trabajadores y sus correspondientes hogares.

Las dimensiones consignadas examinan, por un lado, la composición interna del subconjunto de estas unidades empresariales desde un doble punto de vista comparativo: el espacial y el de sectores o ramas de actividad que lo integran, criterios que se aplican también al análisis de la productividad, tópico de incuestionable relevancia para identificar el rol de las microempresas en materia de eficiencia productiva y el de su reverso, la capacidad de generación de empleo. En esta parte el análisis cuantitativo estático se basa en los datos del Censo Económico, con las limitaciones que supone la cobertura parcial de actividades de este instrumento estadístico² y, además, el hecho de que esta fuente sólo permite obtener una composición “congelada” de estas estructuras a mediados de la década, donde las más significativas de las transformaciones y sus secuelas no se habían aun plenamente manifestado.

Dado su carácter descriptivo y el nivel agregado de los datos en que se basa, este trabajo tiene alcances exploratorios, marcando sólo vías de acceso más despejadas para

(*) – Economista. Docente e investigador de la UNSE. E-mail: rad@unse.edu.ar;

¹ Definidas operativamente como aquellas incluidas en el tramo de 1 a 5 ocupados.

² En el Censo Económico 94 se excluyeron algunas ramas de actividad con importante presencia urbana. Las más notorias, las actividades de construcción y la de intermediarios financieros (relevada separadamente en el operativo). Desde el punto de vista de su cobertura espacial, en Santiago del Estero, el Censo fue realizado sólo en las localidades con 2000 habitantes o más (según Censo de Población 1991)

delimitar temáticas de mayor especificidad mediante otras metodologías de abordaje, en la búsqueda de más profundidad descriptiva o de relaciones causales significativas.

Composición por actividad del segmento de las microempresas

En el cuadro 1 se transcribe la composición del segmento de las microempresas en Santiago del Estero según ramas o sectores de actividad, calculada en función de la distribución de los puestos de trabajo ocupados y del valor agregado bruto. Con fines comparativos, se realizó un cómputo similar para diferentes ámbitos geográficos que se consideraron apropiados (las provincias del NOA –individualmente y como agregado-, y dos versiones del promedio del país, una de las cuales excluye Capital Federal y Provincia de Buenos Aires por las distorsiones que podrían introducir sus estructuras atípicas).

CUADRO 1

Composición microempresas por actividad y ámbito geográfico según variables seleccionadas (en %)

Provincias	Puestos ocupados				Valor Agregado			
	I	C	S	T	I	C	S	T
Sgo. del Estero	8,2	66,0	25,8	100,0	5,3	70,3	24,4	100,0
Catamarca	7,8	64,5	27,7	100,0	5,3	64,1	30,6	100,0
Jujuy	7,2	65,3	27,5	100,0	6,6	62,1	31,3	100,0
La Rioja	6,6	68,2	25,2	100,0	6,5	66,0	27,5	100,0
Salta	7,8	63,9	28,3	100,0	1,7	64,5	33,8	100,0
Tucumán	6,4	63,5	30,1	100,0	5,8	60,7	33,5	100,0
NOA	7,5	66,4	26,1	100,0	5,8	65,0	29,2	100,0
(Promedio país1)	10,7	57,7	31,6	100,0	11,2	49,9	38,9	100,0
(Promedio país 2)	10,1	60,9	29,9	100,0	10,7	55,5	33,8	100,0

Fuente: Elaboración propia en base al Censo Nacional Económico 1994, INDEC, Serie A N° 7

Nota: I = Industria Manufacturera; C = Comercio al por mayor y menor; S = Servicios; T = Total

Promedio país 1 = Promedio general país ; Promedio país 2 = Promedio general menos Capital Federal y Pcia. Buenos Aires

De la lectura de este cuadro surge con claridad la preponderancia que dentro de este subconjunto adquieren las microempresas dedicadas a la actividad comercial. Aunque dicha rama predominaba en todos los casos considerados, entre las provincias del NOA, sólo La Rioja tiene en este segmento un contenido “más comercial” que Santiago del Estero. Es así que al considerar la incidencia de cada rama o sector al valor agregado total generado en este tipo de unidades productivas, las microempresas comerciales alcanzan a representar un significativo 70,3 %, magnitud que supera la proporción correspondiente a cualquiera de los demás aglomerados incluidos en el cuadro.

Esta preponderancia, es comparativamente mayor en relación a los promedios nacionales con los tres conceptos adoptados para construir el indicador. Con las provincias del NOA la composición según rama o sector de pertenencia es menos diferenciada.

Incidencia de las microempresas por rama o sector de actividad

Los datos utilizados para calcular las cifras del cuadro anterior, pueden ser dispuestas en un sentido inverso, para obtener el “contenido en microempresas” de cada rama o sector de actividad donde se confirman los resultados previos, tal como se infiere de los datos contenidos por el cuadro 2:

CUADRO 2

Incidencia microempresas según actividad y variables seleccionadas (en %)

Provincia	Industria		Comercio		Servicios		Total	
	PT	VA	PT	VA	PT	VA	PT	VA
Sgo. del Estero	29,2	12,1	80,7	60,3	33,3	39,5	53,4	42,7
Catamarca	9,0	1,9	78,3	57,3	34,7	44,1	40,3	21,6
Jujuy	14,6	3,8	83,4	54,6	43,3	40,8	52,4	27,4
La Rioja	7,7	2,1	84,3	69,7	40,4	44,1	43,5	21,7
Salta	20,3	1,5	75,1	46,7	37,6	39,9	50,3	29,9
Tucumán	9,6	4,4	68,0	44,7	30,0	30,3	38,4	25,6
NOA	13,6	3,4	75,9	50,8	35,2	36,2	46,2	27,3
(Promedio país 1)	13,4	5,4	66,6	42,2	31,1	33,1	37,3	22,5
(Promedio país 2)	15,9	2,7	69,7	23,8	36,4	10,4	43,3	9,5

Fuente: Elaboración propia en base al Censo Nacional Económico 1994, INDEC, Serie A, N°7.

Notas:

a) **PT**= puestos de trabajo ocupados; **VA** = Valor agregado bruto.

b) *Promedio país 1* = Promedio general país ; *Promedio país 2* = Promedio general menos Capital Federal Pcia. de Buenos Aires

En efecto, el cuadro 2 ratifica que en la provincia de Santiago del Estero, el comercio es la actividad económica donde se acentúa la contribución del segmento de empresas estudiado, especialmente si se atiende a los puestos de trabajo y al valor agregado. La presencia de este subconjunto ocupa un segundo lugar de importancia en las actividades de servicios y un tercer puesto en las industriales. Además, como un indicador de retraso en esta rama, puede notarse que la incidencia relativa de las microempresas supera a la que tiene en el NOA y en ambos promedios nacionales. En La Rioja y Jujuy se observa un mayor predominio de las microempresas en el comercio, aunque en esta última provincia la baja productividad comercial hace que esta superioridad sólo sea visible cuando se tiene en cuenta la absorción de puestos de trabajo.

De las cifras resumen que figuran en la última columna del cuadro precedente, se infiere que, dentro de las actividades económicas urbanas consideradas por el Censo, la microempresa en Santiago del Estero es más importante tanto en la contribución al empleo como en su aporte al valor agregado total generado en el conjunto de estas actividades, lo cual es un signo evidente de que las empresas de menor tamaño tienen una presencia muy extendida dentro de una estructura privada de creación de riqueza, o cual no deja de ser una clara evidencia de su retraso productivo.

Análisis de productividad

El análisis de la productividad adquiere una importancia central, ya que se trata de un concepto que mide la eficiencia con que son utilizados los recursos económicos y conecta la performance productiva con otras dimensiones relevantes tales como la tecnológica (y consecuentemente, está estrechamente vinculada con la competitividad) y las referidas al empleo.

Los datos incluidos en el cuadro 3 –adoptadas como indicador de la productividad de la mano de obra ocupada– permiten una comparación relativa con otros aglomerados y otros segmentos empresarios. El orden para todos los sectores (ramas) de actividad y segmentos de tamaño es el mismo: la productividad media de Santiago del Estero es inferior a la de la región NOA, ésta menor a la del promedio del país que omite Capital Federal y el Gran Buenos Aires y aún más baja que el promedio que los incluye. La brecha entre tamaños es muy importante en la industria y en el comercio, disminuyendo abruptamente en el sector de los servicios en donde las unidades mayores exhiben una productividad inferior, tanto en la provincia de Santiago del Estero como en los promedios nacionales.

CUADRO 3
Valor Agregado por puesto ocupado en microempresas y resto de
empresas, según actividad y área geográfica
-Año 1993-

Provincias	<i>(En miles de pesos corrientes)</i>							
	Industria		Comercio		Servicios		Total	
	Micro	Resto	Micro	Resto	Micro	Resto	Micro	Resto
Santiago del Estero	5,3	16,1	6,6	18,3	7,9	6,0	6,9	10,6
Catamarca	5,0	25,9	7,3	19,6	8,1	5,5	7,3	17,9
Jujuy	5,3	22,9	5,4	22,4	6,4	7,1	5,7	16,5
La Rioja	7,7	29,3	7,6	17,8	8,6	7,4	7,9	21,9
Salta	5,6	21,5	6,3	21,8	7,5	6,8	6,6	14,6
Tucumán	7,7	19,6	8,1	21,2	9,4	12,6	8,4	16,8
NOA	6,1	22,2	6,9	20,9	8,1	8,8	7,2	16,1
Promedio país 1	12,3	33,5	10,2	27,8	14,5	13,2	11,8	24,1
Promedio país 2	10,0	27,3	8,6	22,1	11,0	9,8	9,4	19,4

Fuente: Elaboración propia en base al Censo Nacional Económico 1994, INDEC, Serie A, N°7.

Nota: Promedio país 1 = Promedio general país ; Promedio país 2 = Promedio general menos Capital Federal y Pcia. Buenos Aires

Por otra parte, la última columna del cuadro anterior sugiere que, tomadas en su conjunto, la diferencial de productividad entre microempresas y las empresas de mayor tamaño es, en la provincia (3,7 puntos porcentuales), bastante menos marcada que en las otras áreas urbanas incluidas³ tal como se aprecia en el siguiente cuadro:

La menor heterogeneidad del tejido productivo, proviene fundamentalmente de las profundas distancias existentes entre las unidades de mayor envergadura industriales y comerciales, respecto de las cuales Santiago del Estero ocupa el último lugar de acuerdo con el indicador de productividad adoptado.

En las microempresas industriales, por su parte, también se advierte el retraso de la productividad provincial, especialmente en relación a los promedios nacionales; respecto de las otras provincias del NOA, las diferencias se estrechan. En el comercio y los servicios se mantiene de manera más atenuada el sentido general de estas comparaciones, afirmándose la tendencia hacia una mayor convergencia de la productividad de las microempresas.

Microempresas y mercado de trabajo: una perspectiva dinámica

En esta segunda parte, la performance de las microempresas es abordada en base a la información de la EPH, lo que impone limitaciones al análisis, pero también algunas ventajas en relación al enfoque a partir de los datos censales. Como es sabido, el ámbito de cobertura de la muestra de la EPH se circunscribe sólo al aglomerado Santiago-La Banda, que comprende las dos localidades de mayor tamaño en la provincia. Sin embargo, los datos obtenidos de este relevamiento permitirán incursionar en la temática de las microempresas desde las perspectivas del mercado laboral y los ingresos salariales dejando de lado el examen de un concepto tan importante como el de productividad, que únicamente puede emprenderse con las cifras censales las cuales, por otra parte, facilitan el enfoque comparativo con las otras provincias del país.

³ La brechas, medidas en puntos porcentuales son: en el NOA 8,9, en el Promedio País1 12,3 y en el Promedio País2 10,0 puntos.

Como ventaja, la EPH posibilita un tratamiento dinámico que abarca las coyunturas más salientes de la década, tales como la crisis de 1994-95, la recesión iniciada en 1998 y, finalmente, el colapso de 2001/02. Por otra parte, y siempre en relación con la información del Censo Económico, la encuesta sitúa en sus justos términos cuantitativos la incidencia del subconjunto de empresas menores en el mercado laboral urbano, desde que su cobertura de actividades económicas es prácticamente total.

Ubicación de las microempresas en la segmentación del empleo

En una segmentación del aglomerado que adopta como línea divisoria la distinción entre empleo formal e informal, el grupo de las microempresas se distribuye en ambos sectores, el formal y el informal (SIU), cuya discriminación se abordó utilizando el criterio empírico sugerido en algunos trabajos de Monza⁴ en virtud de su mayor diversidad analítica que el método de cálculo del SIU más tradicional, centrado en la categoría ocupacional, que sólo incorpora como criterio complementario el del tamaño de los establecimientos.

En el procedimiento de medición adoptado, las empresas ubicadas en el tramo de hasta 5 ocupados es subdividido en dos grupos, uno que se adjudica al sector formal y otro que se incluye en la informalidad⁵. El cuadro 4 permite apreciar algunos indicadores de su composición y de la evolución de la creación de puestos de trabajo que caracterizan a los trabajadores de las microempresas formales e informales.

Durante la década del 90, el empleo de las microempresas formales ha sido equivalente al creado por las informales (con la única excepción de 1998). Como se verá más adelante, al entrar el nuevo siglo se mantiene la “incidencia histórica” del mismo.

CUADRO 4
Microempresas: composición interna e incidencia sobre el empleo y el SIU (en %)

	1992	1994	1996	1998	2000
Composición microempresas					
Formales	50,2	53,3	50,5	58,6	48,0
Informales	49,8	46,7	49,5	41,4	52,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Incidencia sobre empleo asalariado (*)	24,7	19,4	20,8	25,3	25,2
Incidencia sobre empleo asalariado privado (*)	51,9	43,7	47,0	50,3	52,0
Incidencia sobre el empleo total	14,7	11,7	12,0	15,2	16,1
<i>Variaciones empleo micro-empresas (cantidad ocupados)</i>	-2933	-695	+4008	+2271	
<i>Variaciones empleo total (cantidad ocupados)</i>	-463	-8178	+7986	+8778	

Fuente: Elaboración propia, en base a EPH (INDEC), ondas de octubre

(*) Excluye servicio doméstico

Nota: Las estimaciones de los cambios absolutos del empleo se basaron en proyecciones de población del aglomerado del INDEC-CELADE

⁴ Ver Monza (1999, pp. 87 y 88 y Anexo Metodológico), trabajo que tiene como antecedente el de López y Monza (1995, pp 467-469). Este procedimiento de estimación del SIU articula al “criterio de la categoría ocupacional” otros atributos referidos a: tamaño del establecimiento, grado de calificación de la tarea, rama de actividad e ingreso horario percibido.

⁵ El criterio para determinar la inclusión a uno u otro sector parte por la posición que el ingreso horario de la ocupación principal del trabajador de este tamaño de empresa detenta en la distribución decilica de su propio grupo de calificación y categoría ocupacional. Los que se sitúan entre el 40% de menores ingresos por hora, son considerados asalariados informales; los restantes, formales. Se entiende que de esta forma se pretende captar diferenciales de productividad de los establecimientos de pertenencia de esos dos grupos de trabajadores.

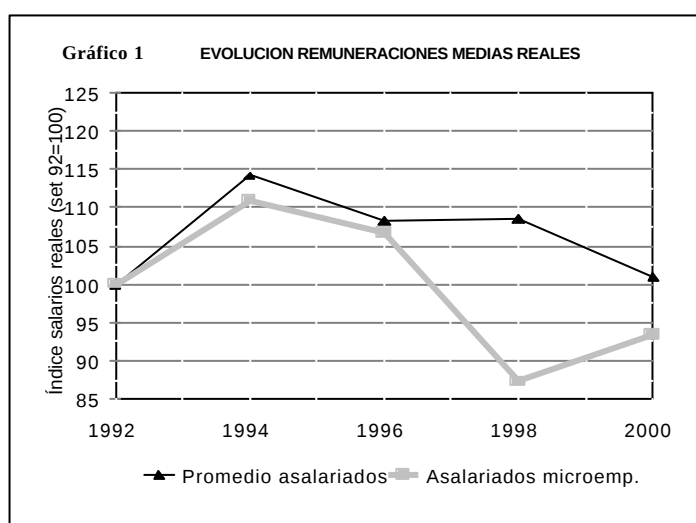
En cuanto a la significación que adquieren las microempresas en la creación total de empleo, se hace notar que aunque medida sobre todos los ocupados no superó en el decenio un 16,0%, si se depura de servicio doméstico y de trabajadores públicos (ajuste cuya pertinencia resulta bastante obvia), los trabajadores de microempresas han llegado a representar en algunos años de la década más de la mitad del empleo privado asalariado lo que expresa más claramente su importancia en el mercado de trabajo urbano.

Las variaciones del empleo total en el segmento no acompañó en la primera mitad de la década los cambios en el empleo total, que se mantuvo bastante estable en términos absolutos entre 1992-94, en tanto que las microempresas expulsaron trabajadores (el empleo en estas unidades productivas se contrajo en un 20,0%)⁶. Entre 1994-96 cuando la ocupación del aglomerado se contrajo como consecuencia del *efecto tequila*, con una destrucción significativa de puestos de trabajo, el empleo en las microempresas evidenció una llamativa “resistencia” a la crisis exhibiendo guarismos estables. En la segunda mitad del decenio, sin embargo, las microempresas convergen con el proceso de expansión absoluta de la ocupación global contribuyendo, primero, a la recuperación de los valores previos a la crisis entre 1996-98 con poco más de la mitad de los puestos creados y luego, en 1998-00, con alrededor del 26,0% del crecimiento neto del empleo, lo que acentúa su importancia en la fase expansiva del mercado laboral de finales de los 90.

Evolución de las retribuciones reales medias en las microempresas

La evolución de las retribuciones reales medias en las microempresas y su relación con la del promedio de asalariados, puede visualizarse en el gráfico 1. La trayectoria de las remuneraciones reales de los asalariados de las microempresas ha sido hasta mediados de los 90 prácticamente coincidente en nivel y signo con los cambios del promedio de los asalariados, alcanzando un extremo superior en 1994. Desde ese año, ambas variables exhiben una tendencia decreciente; los asalariados de las microempresas experimentan una fuerte retracción real en sus remuneraciones, finalizando con un nivel real ligeramente inferior al de comienzos del decenio.

El promedio de los salarios, sin embargo se mantiene hacia el fines del decenio aproximadamente en los mismos niveles de 1992, comportamiento que fue fuertemente inducido por la evolución de los salarios públicos.



⁶ Según Díaz (2003), entre 1992-94 hay una destrucción de puestos en el comercio informal. En el subperíodo siguiente (1994-96) el sector público, revirtiendo su rol histórico, actúa como expulsor de trabajado-

A su vez, los datos contenidos por el cuadro 5 muestran la evolución de la posición relativa de las retribuciones de este segmento respecto de los correspondientes a otros segmentos del empleo asalariado:

CUADRO 5
Remuneraciones relativas distintos segmentos asalariados
Promedio asalariados = 100

Segmento de asalariados	1992	1994	1996	1998	2000
Asalariados (promedio)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Asalariados microempresas	68,5	66,5	67,5	55,0	59,5
<i>Formales</i>	86,8	84,6	83,8	66,3	71,9
<i>Informales</i>	50,0	46,0	50,8	39,1	48,0
Asalariados públicos	118,6	118,8	113,7	130,7	123,2
Asalariados privados	82,7	81,5	87,1	79,2	84,6

Fuente: Elaboración propia, en base a EPH (INDEC), ondas de octubre

Sistemáticamente las remuneraciones de los trabajadores de las microempresas (formales e informales), así como la de todos los trabajadores del sector privado se ubicaron por debajo del promedio general de los salarios. Las formales, generaron remuneraciones que aunque inferiores a las de los asalariados públicos, el segmento con salarios más altos, estuvieron ligeramente por encima del promedio de las remuneraciones de los asalariados privados hasta 1994; en los años subsiguientes, se observa la clara superioridad relativa del promedio de los salarios privados, ya influidos por el nivel salarial de las empresas de servicios privatizadas. Por otra parte el deterioro relativo de las retribuciones originadas en las microempresas (especialmente formales) se hace manifiesto en 1998, sin recuperación posterior compensatoria.

Los asalariados informales, a su vez, ocupan el penúltimo lugar de la escala, ya que sus remuneraciones totales sólo superan a las del servicio doméstico; sin embargo, al considerar las remuneraciones horarias pasan a ubicarse en el último escalón en la estructura de remuneraciones, tal como se aprecia en el siguiente cuadro:

CUADRO 6
Evolución remuneraciones por hora y horas trabajadas
en distintos segmentos de empleo asalariado

Segmento de empleo asalariado	1992		1994		1996		1998		2000	
	RH	Hs.	RH	Hs.	RH	Hs.	RH	Hs.	RH	Hs.
Asalariados microempresas:	1,57	44,1	1,80	45,4	1,70	45,5	1,42	46,4	1,60	42,0
<i>Formales</i>	1,96	39,0	2,44	41,2	2,20	41,1	1,77	42,1	2,10	36,7
<i>Informales</i>	1,12	50,0	1,06	50,1	1,16	50,0	0,92	52,4	1,13	46,9
Servicio doméstico	1,11	32,0	1,22	35,2	1,30	35,8	1,30	35,8	1,16	34,3

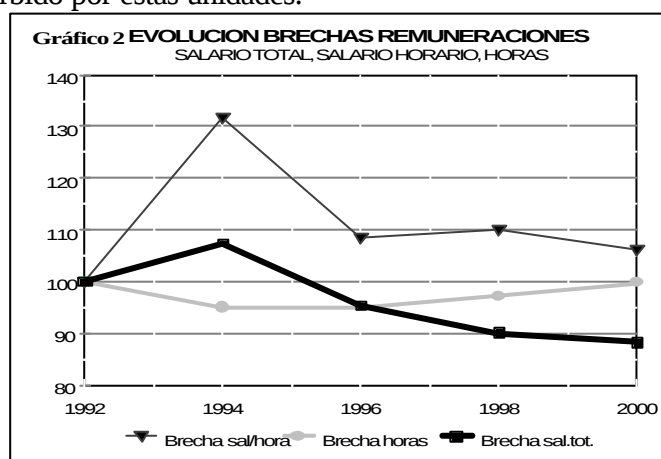
Fuente: Elaboración propia, en base a EPH (INDEC), ondas de octubre.

RH: Estimación remuneraciones por hora (valores corrientes); **Hs. :** Horas semanales trabajadas (ambas para la ocupación principal)

El cuadro 6 destaca la evolución comparativa de las variables discriminadas (remuneración por hora y horas trabajadas) entre los trabajadores de las microempresas de los dos tipos considerados. Esta comparación permitiría distinguir las diferencias en el comportamiento de la productividad de ambos tipos de establecimiento (medida de na-

res, comportamiento que coincide temporalmente con los programas de retiros anticipados y voluntarios que se instrumentan por esos años.

nera aproximada por la diferenciación en las retribuciones por hora)⁷ y el grado de sobreexplotación del trabajo implícito en los establecimientos de los dos segmentos, teniendo en cuenta que uno de los atributos clásicos atribuidos al SIU es la prolongada extensión de la jornada de trabajo. El gráfico siguiente permite advertir la tendencia a la convergencia de los salarios totales imperante desde 1994, como indica la trayectoria declinante de la respectiva brecha. Hasta 1996, las brechas de las remuneraciones horarias y de las horas trabajadas⁸ actúan de manera compensatoria, atenuando esta última las fluctuaciones de la primera. Desde 1996, la mayor convergencia de las remuneraciones totales de ambos sectores de asalariados de microempresas, se puede adjudicar al comportamiento de ambas brechas, que se refuerzan para acentuar la convergencia de los salarios totales formales e informales⁹. Si se profundiza el análisis de los dos segmentos de microempresas considerados en el período post-tequila, se observa que entre 1996-98 hay, en ambos, una fuerte caída de los salarios horarios (o de la productividad) mientras se mantiene la cantidad de horas trabajadas; la importante creación de empleo en este grupo se habría traducido en una correlativa caída de la productividad. Posteriormente, hasta 2000, repunta la productividad pero el ajuste se traduce en la caída considerable de la cantidad de horas. Como el empleo se sigue expandiendo, la conclusión de esta etapa sería que la “saturación” permite la ubicación de trabajadores entre las microempresas a costa de la reducción del salario o de la cantidad de horas. Esto, ante una demanda o un mercado dirigido a estas firmas que permanecería estancado e, inclusive, recesivo. En los años subsiguientes, el ajuste se traduce, directamente, en la caída del empleo absorbido por estas unidades.



La crisis del modelo de la convertibilidad y su impacto en los trabajadores de las microempresas

⁷ Las objeciones que pueden oponerse a esta aproximación son importantes, ya que la EPH no investiga sobre el costo laboral y que probablemente obtiene un concepto que más se acerca al de salario de bolsillo. Esto puede distorsionar las comparaciones entre salarios de empresas formales e informales, en la medida que el empleo en negro está indudablemente más extendido en este último segmento. De todas maneras las brechas de productividad a favor de las primeras estaría subestimada con las diferenciales salariales. Para la consideración teórica de este supuesto ver Groisman, Fernando (2003), Nota 5. Este autor lo justifica en función del contexto de los mercados laborales de la década.

⁸ La brecha de remuneraciones se define por el cociente “Remuneraciones formales/ Remuneraciones informales”, en tanto que la de horas surge de dividir “Horas trabajadores informales/ Horas trabajadores formales”. En consecuencia, cuando la brecha salarial aumenta, las remuneraciones totales de los dos sectores se distancian, y lo contrario ocurre cuando disminuye; de manera opuesta, un aumento de la brecha de horas implica una reducción en la brecha de salarios totales.

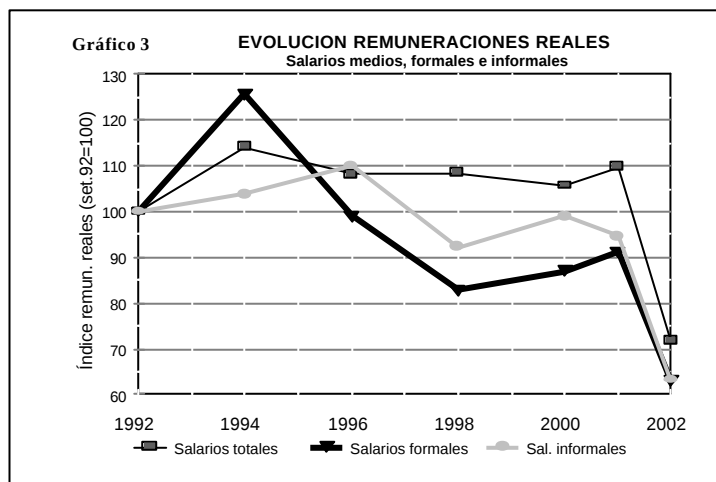
⁹ Para ponerla en justos términos, el saldo neto de la década no es favorable a la hipótesis de convergencia entre las productividades, un aspecto parcial de la tendencia a la convergencia de ambos sectores –formal e informal– que numerosos autores han atribuido a las medidas de flexibilización y a la precariedad generada por las reformas económicas de los 90; dicha hipótesis podría ser considerada plausible sólo como una “anormalidad” observada entre 1994-96. En adelante, la brecha de remuneraciones horarias disminuye muy levemente.

La etapa terminal de la crisis del modelo de la convertibilidad implementado desde 1991, se acelera en el transcurso de 2001, y es a partir de diciembre de ese año cuando se inicia su estallido final; sus efectos más negativos se vinculan a la brusca devaluación del peso que se traslada parcialmente a los precios internos durante 2002 produciendo el consecuente deterioro del poder adquisitivo de la población asalariada (los ingresos de origen salarial, en líneas generales, se mantienen fijos). El objetivo de este apartado es el de estimar el impacto que este proceso puede haber generado en los segmentos de empleo de las microempresas, no solamente en las remuneraciones de los trabajadores, sino también en el ingreso de sus respectivos hogares.

i) El deterioro de las remuneraciones totales

La trayectoria de las retribuciones reales del promedio de los asalariados (excluido servicio doméstico) y el de los de los dos tipos de microempresas figuran en el gráfico 3. Este gráfico permite visualizar que la tendencia decreciente de la década del 90, se acentúa de manera drástica a raíz del colapso de la economía nacional en 2001-02. Por cierto que dentro del marco de deterioro se advierte que los que más son afectadas son las remuneraciones reales de las microempresas formales desde su máximo nivel.

Entre extremos, el mayor deterioro real de las remuneraciones recayó sobre los trabajadores de las microempresas informales que, a su vez son los de menores ingresos totales. Pero de esa disminución total de poder adquisitivo, ya una parte importante



(22,0%) se llevaba acumulada en los años previos al 2002. Esta evidencia contrasta, por ejemplo, con el promedio de los asalariados, cuyo poder adquisitivo real, hacia 2001, había mejorado en casi un 10,0% en relación al de 1992.

Ahora bien, no toda la contracción del poder de compra real calculada debe adjudicarse a la explosión de precios de 2002. De modo que el impacto de la crisis terminal del modelo no sólo se debió al incremento del costo de vida derivado del traslado parcial de la devaluación del peso a los precios internos, sino que también, en parte, estuvo originado en el descenso de los salarios nominales¹⁰.

Por otra parte, las retribuciones salariales promedio cayeron fundamentalmente como consecuencia de la menor cantidad de horas trabajadas; lo mismo ocurrió con los ingresos de los asalariados de las microempresas informales. En tanto, la reducción de la re-

¹⁰ Por ejemplo, sin incremento de precios, la disminución observada de los salarios nominales hubiera sido equivalente a la del salario real y, aún en ese caso la caída real para 2001-02 hubiera sido del 9,4, 4,2 y 7,6 % para la remuneración promedio, de los asalariados formales y de los informales de las microempresas, respectivamente.

muneración total de los asalariados formales se debió a una caída de los valores horarios, que fue parcialmente compensada por el aumento de horas semanales trabajadas. En este caso, pues, el ajuste se pudo deber a una declinación de la productividad, en tanto se admitiera que ésta, en alguna medida, se traslada a los salarios por hora trabajada.

ii) Impacto de la crisis en el ingreso de los hogares de los asalariados de microempresas.

En este punto, se procurará calcular la proporción de trabajadores de las microempresas que pertenecían, antes de la crisis, a hogares situados debajo la “línea de pobreza” y cómo su magnitud resultó afectada como consecuencia de las turbulencias del fin de la convertibilidad y los hechos subsecuentes.

Del lado de los ingresos medios reales de los hogares, entre las ondas de octubre de 2001-02, el deterioro de los ingresos de los hogares fue prácticamente similar al de los que pertenecían los asalariados de las microempresas formales (32,8 vs.32,0%)¹¹. Debe aquí destacarse que este importante deterioro del poder de compra obedeció tanto al ascenso de los precios minoristas como a cierta disminución de las remuneraciones nominales que se aprecia en ambos sectores.

Por otra parte, en el plano distributivo, también se registra una simetría en los efectos de la crisis de 2002, en el sentido de que en ambos casos se profundiza la desigualdad, conforme se desprende del siguiente cuadro:

CUADRO 7
Distribución de los hogares de asalariados en microempresas
según deciles de ingreso total del hogar (en %)

Deciles de ingreso total del hogar (*)	2001		2002	
	HAF	HAI	HAF	HAI
Bajos	27,0	45,5	31,5	57,8
Medios	41,0	48,3	52,1	33,3
Altos	32,0	6,2	16,4	8,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia, en base a ondas de octubre de la EPH (INDEC)

HAF: Hogares de asalariados formales; HAI: Hogares de asalariados informales

(*) Bajos: Deciles 1 a 4; Medios: Deciles 5 a 8; Altos: Deciles 9 y 10. Se refiere a los deciles de la totalidad de hogares relevados por la EPH con ingresos conocidos.

Los patrones distributivos en 2001, muestran que para los hogares de ambos sectores, la mayor concentración se registra en los deciles medios; lógicamente los hogares a los que pertenecen los asalariados de microempresas formales están proporcionalmente más concentrados en los deciles superiores y, correlativamente, hay una menor participación porcentual en los deciles correspondientes a los menores ingresos totales. La crisis de 2002 altera esta estructura distributiva. Mientras los hogares de los asalariados formales se desplazan fundamentalmente de los deciles altos a los medios que acentúan su predominio, en los hogares de los informales se advierte un corrimiento desde los medios hacia los bajos, que pasan a ser el grupo decílico proporcionalmente dominante. No es de extrañar, por lo tanto que en principio pueda anticiparse un considerable incremento de la pobreza en esta categoría de hogares.

Para constatarlo, se procedió a estimar el porcentaje de hogares de cada una de dichas categorías por debajo de estimaciones propias de las líneas de pobreza e indigen-

¹¹ Todos los cálculos en moneda constante fueron efectuados en base al IPC del INDEC.

cia, para luego observar los cambios en los respectivos porcentajes entre 2001-02¹². Los resultados obtenidos son los que figuran en el cuadro 8. Estas cifras permiten confirmar, por una parte, que los hogares de asalariados de microempresas informales, son afectados por la pobreza e indigencia en mayor proporción que los hogares de los asalariados de microempresas formales y que la totalidad de hogares del aglomerado. El orden de esta relación no es alterada por la crisis de 2002.

CUADRO 8
Estimación de hogares pobres e indigentes con asalariados de microempresas formales e informales, y del aglomerado S.del Estero-La Banda (en %)

Porcentaje de hogares	2001			2002		
	Hogares AMF	Hogares AMI	Hogares aglomerado	Hogares AMF	Hogares AMI	Hogares aglomerado
Pobres	12,0 (30,5)	35,7 (53,4)	24,2 (38,5)	38,2 (60,0)	63,8 (81,0)	45,3 (60,5)
Indigentes	-- (10,2)	10,6 (30,5)	3,5 (12,9)	7,6 (21,0)	25,7 (47,0)	16,7 (28,6)

Fuente: Elaboración propia, en base a EPH (INDEC), ondas de octubre

AMF: Asalariados de microempresas formales; AMI: Asalariados de microempresas informales; los porcentajes de estos hogares en pobreza o indigencia han sido calculados sobre el total de hogares de esos trabajadores. Entre paréntesis figura el porcentaje obtenido con las Canastas Básicas (Total y Alimentaria) calculadas por el INDEC para el Gran Buenos Aires.

Por otra parte, se advierte que la suba de precios derivada de la devaluación de 2002 incidió de manera diferenciada, ya que los hogares de los asalariados de las microempresas, como resultaba previsible, se situaron por debajo de la CBT ajustada en una medida superior a la observada entre el conjunto de hogares, aunque este sesgo de la crisis fue significativo en contra de los hogares de trabajadores informales¹³. Como este grupo fue, asimismo, el más perjudicado por el incremento de la indigencia, se deduce que en su situación relativa empeoró dramáticamente, máxime si se tiene en cuenta una posición inicial que ya era más comprometida. Todo esto, por cierto, en un contexto de notable incremento de los porcentajes de hogares urbanos pobres e indigentes para la totalidad de los mercados laborales del país.

iii) El comportamiento de las microempresas y el empleo durante la crisis de 2002.

Los impactos generales de la crisis sobre las variables del mercado de trabajo, no sólo se producen sobre las variables de ingreso, sino que también recaen sobre la dinámica de creación-destrucción de empleo, en este caso de las microempresas.

En el cuadro 6 pudo efectuarse un seguimiento de este aspecto durante el período 1992-00, notándose que durante la severa contracción del empleo de 1994-95 (en el aglomerado S.del Estero-La Banda con efectos más visibles en 1996), las microempresas retuvieron ocupación y, durante la posterior expansión del empleo del período 1996-00, contribuyeron de manera positiva y significativa en la creación de puestos de trabajo.

¹² Ver Nota Metodológica al final del trabajo.

¹³ Esta desigual incidencia de la crisis se puede medir por las diferencias absolutas entre las proporciones de hogares en situaciones de pobreza e indigencia para cada grupo entre 2001-02.

Las estimaciones obtenidas para los años siguientes, sugieren que dicha performance positiva experimentó un retroceso, como se desprende de los indicadores que para medir la figuran en el cuadro 9.

CUADRO 9
Incidencia de la microempresa en la creación de empleo (2000-02)

Indicador	2000	2001	2002
Incidencia sobre empleo asalariado (*)	25,2	22,3	18,3
Incidencia sobre empleo asalariado privado(*)	52,0	47,4	36,8
Incidencia sobre el empleo total	16,1	14,8	11,3
<i>Variaciones empleo microempresas</i>	(- 2616)	(- 1721)	
<i>Variaciones empleo total</i>	(+1900)	(+3621)	

Fuente: Elaboración propia, en base a EPH (INDEC), ondas de octubre

(*) Excluye servicio doméstico

Nota: Los cambios absolutos del empleo se estimaron según proyecciones de INDEC-CELADE

Los indicadores consignados, permiten apreciar no sólo la persistente reducción del coeficiente que mide la participación del empleo asalariado de las microempresas sobre el empleo total (con sus diversos recortes), sino también una moderada destrucción de empleo en el marco de un crecimiento módico del empleo total.

Esta evidencia de expulsión de trabajadores de las microempresas es, en 2002, la virtual continuidad de la performance insinuada –con otra modalidad- hacia finales de la década del 90, que puede atribuirse a la contracción del mercado de este tipo de firmas originado en la reducción del poder adquisitivo general, consecuencia directa del abandono de la convertibilidad y de la devaluación del peso.

Conclusiones

En la primera parte de este trabajo, un análisis estático realizado en base a datos censales permite destacar la importancia que tanto para el propio tejido productivo de la economía de Santiago del Estero como en comparación con el de otras provincias de la región NOA y con el promedio nacional adquieren las microempresas, especialmente las comerciales. Esto es así tanto respecto de la generación de empleo como en la de valor agregado o producto, dos conceptos críticos que son constitutivos o básicos del nivel de la actividad económica y de su evolución. Estas comparaciones sirven para destacar el “problema de escala y escasa industrialización” que sitúan a la provincia en un retraso productivo crónico.

Esta circunstancia se reafirma con el análisis de la productividad, donde se verifica un nivel de “homogeneidad productiva” (esto es, de escasa diferenciación entre empresas micro y el resto de la actividad económica) que estaría en las raíces mismas del atraso económico de la provincia. Es decir, que la extensión e incidencia de la microempresa es una suerte de causa y efecto de su estancamiento. Pero conviene señalar que el problema es más bien de escasa productividad y escala del resto de las unidades económicas mayores antes que de desventaja de la microempresa.

Cuando se elaboran los datos censales a efectos de examinar los salarios medios de la microempresa vs. el correspondiente a las unidades de mayor tamaño, se puede advertir que en general reproduce el orden de las respectivas productividades, aunque existe la llamativa excepción del sector de los servicios en donde el nivel de los salarios medios no están mayormente diferenciados del de la productividad. Por otra parte, las microempresas tienen como rasgo su mayor potencial distributivo que el resto de las

empresas, aunque esto no sólo debe considerarse bajo este punto de vista, sino también por su contrapartida, a saber, sus menores posibilidades de acumulación, lo que conspira contra la inversión y el crecimiento a largo plazo. También en este aspecto la provincia de Santiago del Estero está menos diferenciada que las otras de la región y que los promedios nacionales, presenta una estructura productiva más homogénea (“hacia abajo”).

En la segunda parte de este trabajo se adopta un enfoque dinámico que tiene como fuente la EPH y que, en consecuencia, está referido exclusivamente al ámbito del aglomerado Santiago del Estero-La Banda.

Las cifras permiten, en primer lugar, ubicar la posición relativa de los dos grupos de asalariados de microempresas que se definen, los formales y los informales, dentro del espectro del trabajo asalariado. En general estos asalariados ocupan una posición intermedia; los formales están posicionados en la franja superior, en un nivel inmediatamente inferior al de los asalariados públicos, en tanto que los trabajadores informales se encuentran en el otro extremo, en penúltimo lugar (en último lugar conforme las remuneraciones horarias).

Los indicadores contruidos para medir la incidencia del segmento sobre el empleo total del aglomerado, señalan guarismos relevantes, ya que prácticamente generan la mitad del empleo privado asalariado (excluyendo servicio doméstico).

A través del análisis incremental se aprecia claramente el rol positivo que ha jugado este segmento en materia de ocupación a lo largo de la década. En efecto, en la destrucción de puestos de trabajo de 1994-96 el empleo en las microempresas se mantuvo estable, amenguando un mayor deterioro; su contribución positiva a la ocupación fue igualmente significativa a lo largo de la recuperación y posterior expansión neta de puestos de trabajo que sucede hasta fines del decenio. Sin embargo, en los primeros años de la década actual, se ha debilitado su papel en este sentido, dentro de un marco módicamente expansivo de la ocupación total del aglomerado.

El promedio de las retribuciones reales de estos trabajadores experimentaron, a lo largo de los 90, un cierto retroceso en relación a 1992; como sucede con todos los ingresos del trabajo, los valores alcanzados en 1994 no alcanzaron a estabilizarse en este nivel y se fueron deteriorando lentamente. En las microempresas, este deterioro puso a las retribuciones reales de 2000 en un valor inferior al del comienzo de la serie.

En el trabajo, se descompuso el valor de la retribución total en sus dos componentes: horas semanales y retribución horaria. La brecha de las remuneraciones totales se estrechó significativamente desde 1994, indicando una suerte de convergencia de los dos tipos de asalariados de microempresas alrededor de este concepto. Pudo asimismo determinarse un comportamiento diferenciado entre las brechas de remuneraciones horarias y de horas semanales trabajadas; hasta 1996, éstas últimas compensan las fluctuaciones de las remuneraciones por hora las que, a su vez, prevalecen en el descenso posterior de la brecha de retribuciones totales.

En cuanto a la intensidad con que los asalariados de microempresas resultaron perjudicados por la eclosión de la crisis desde fines de 2001, la orientación del deterioro provocado sobre los ingresos y los niveles de pobreza e indigencia de los respectivos hogares tuvo un fuerte sesgo en contra de los asalariados de microempresas informales, cuyos ingresos familiares empeoraron dramáticamente de modo que es un núcleo de trabajadores que, al igual por ejemplo que el del servicio doméstico, puede asociarse estrechamente con pobreza y situaciones socialmente críticas, en gran parte bastante lejos de alcanzar niveles de subsistencia tolerables.

En resumen, se puede concluir que el análisis ha permitido que se revelaran las lices (creación de puestos de trabajo, de posibilidades de subsistencia, potencial distributivo, semilla de emprendedores, etc.) y sus sombras (baja productividad y de acumulación que perpetúan el atraso). En realidad se advierte una gran ductilidad o flexibilidad del segmento para adecuarse a las distintas coyunturas. En su dinámica se canaliza una suerte de potencial de capitales e iniciativa privada que se acomoda a los distintos con-

textos, tanto adaptándose del modo que se observa entre 1996-2002 a aquellos recesivos que parecieran representar un techo, como resurgiendo hasta alcanzar escalones superiores en circunstancias económicas más favorables. En tal sentido, correspondería observar lo acontecido en la expansión de los años 2003-04 en cuanto a la participación de las microempresas.

BIBLIOGRAFIA

- DÍAZ, Ramón A. (2003): *“Mercado laboral, subutilización y distribución del ingreso en Santiago del Estero-La Banda en los noventa”*, tesis de Maestría (inédita), UNSE, Santiago del Estero.
- GROISMAN, Fernando (2003): *“Devaluación educativa y segmentación del mercado de trabajo del área metropolitana de Buenos Aires entre 1974 y 2000”*, en **“Estudios del Trabajo”**, N° 25, Primer Semestre 2003.
- INDEC (1997): *“Censo Nacional Económico 1994”*, Serie A, tomos Región NOA y Total del País (Resultados Definitivos), Buenos Aires.
- INDEC (1998): *“Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares, 1996/1997”* – Total del País y Región NOA (Resultados Definitivos), Buenos Aires.
- MONZA, Alfredo y LÓPEZ, Néstor (1995): *“Un intento de estimación del sector informal urbano en la Argentina”*, en **“Desarrollo Económico”** N° 139, IDES, Buenos Aires.
- (1999): *“La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes”*, en **“Informalidad y Exclusión Social”**, FCE-SIEMPRO-OIT, Buenos Aires.

NOTA METODOLÓGICA

Cálculo de línea de pobreza ajustada en función diferenciales gasto de consumo efectivo

La aplicación directa de las Canastas Básicas Total y alimentaria del INDEC a los ingresos de los hogares de Santiago del Estero-La Banda, tiene el problema de que el valor de ambas se obtiene utilizando los precios del Gran Buenos Aires a consumos normativamente definidos para dicho aglomerado; es decir, a los que permiten obtener un insumo calórico considerado indispensable para lo que se denomina “adulto equivalente”, definido en función de sexo y edad.

Ahora bien, puede observarse que los consumos efectivos de la Región NOA y de Santiago del Estero-La Banda se ubican, en la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares de 1997, notoriamente por debajo de los correspondientes al Área Metropolitana, según el mismo relevamiento. Ello estaría indicando que ya fuere por una diferencia de la estructura del consumo en términos de calidad o por una cuestión de diferenciales de precios, si se aplican directamente valores del Área Metropolitana, o por ambas razones, se correría el riesgo de sobreestimar los niveles de pobreza.

Para efectuar un ejercicio que contemple esas disparidades, para las estimaciones del cuadro 12 se aplicó el siguiente procedimiento:

- 1) Se calculó el gasto de consumo per capita de 1997 de Santiago del Estero-La Banda sobre la base de su consumo promedio, suponiendo una estructura quintílica del consumo similar a la de la Región NOA de la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares, ya que no se posee este dato por aglomerado. Se adoptó como referencia el gasto en consumo del tercer quintil y a ese valor se lo distribuyó por rubros conforme a la estructura del consumo de dicho quintil para la Región.
- 2) Con el Índice de Precios al Consumidor del INDEC, según sus diferentes rubros, se actualizaron los mismos al 31-12-01 y al 31-12-02. Este procedimiento se aplicó tanto al consumo estimado para el tercer quintil del aglomerado, como al correspondiente al tercer quintil del Área Metropolitana. De este modo se intentó capturar los cambios en precios relativos consecuencia de la devaluación de 2002.
- 3) Luego, se relacionaron los valores del total del consumo y del rubro “Alimentos y Bebidas” (ambos per capita) para los dos aglomerados en cada una de esos años, y esa relación se aplicó al valor de las Canastas Básicas del INDEC para obtener “líneas de pobreza ajustadas”, que son las que sirvieron para hacer las estimaciones del cuadro 12 del texto.

Se aclara que no se efectuaron correcciones en función del “adulto equivalente”. Es probable que de tenerse en cuenta este criterio, el porcentaje de hogares pobres e indigentes en el aglomerado Santiago-La Banda resulte superior a las estimaciones ajustadas, dado que el mayor tamaño promedio de los hogares en este aglomerado hace suponer una más numerosa presencia de menores de edad.