

## **EL IMPACTO DE LA TERCERIZACIÓN EN LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN ARGENTINA, 1993-2010**

Rubén O. Kubar\*

### **RESUMEN**

En un contexto de mercados oligopólicos, los acuerdos entre empresas subordinan el sistema de precios a su arbitrio, e imponen límites de rentabilidad a los demás eslabones de la cadena productiva. Esta situación impacta en el mercado de bienes intermedios, que adquiere carácter oligopsónico y desde allí impone las condiciones a sus proveedores. La tercerización configura una estructura productiva dependiente, a través de contratos híbridos, que determinan los vínculos entre empresas líderes y periféricas, con carácter jerárquico y subordinado. Durante los ciclos de la economía, la tercerización permite transferir a las empresas periféricas el ajuste en la expansión o detracción de personal, y su correlato de inversión en bienes de capital. La fragmentación entre empresas que operó la tercerización, depositó en las firmas periféricas el peso de la estructura ocupacional, incluido el empleo no registrado, y representa una barrera para mejorar la distribución del ingreso. La posibilidad de instrumentar el proceso de tercerización productiva, junto a otras herramientas de política económica, respondieron a la implementación de un modelo neoliberal; de apertura comercial y financiera, privatización de empresas públicas y desregulación de actividades, que incluyó el desmantelamiento del orden jurídico en materia laboral. Expuestos sus distintos estadios y analizadas sus implicancias, el proceso de tercerización llevado adelante a partir de 1993 en Argentina, por empresas líderes de mercados oligopólicos, configuró una disparidad de los niveles de productividad por empresa con importantes consecuencias sobre la distribución funcional del ingreso.

### **ABSTRACT**

In a context where markets are oligopolistic, agreements between enterprises subordinate the price system at its discretion, to impose the maximum agreed floors profitability to the other firms. This situation affects the market of intermediate goods, which becomes oligosónico and from there imposes conditions to their suppliers. Outsourcing allows to configure a dependent production structure through hybrid contracts that determine the hierarchical and subordinated links between leading and peripheral companies. Regarding the cycles of the economy, outsourcing can transfer to peripheral businesses, the expansion or the shrinking of staff and its correlation with investment in capital goods. In the fragmentation process, big companies deposited into the peripheral the weight of the occupational structure, including unregistered employment, and represents a barrier to improve income distribution. The possibility of implementing the production process outsourcing, alongside other policy tools, responded to the implementation of a neoliberal model; with trade and financial liberalization, privatization of public enterprises and deregulation of activities, which included the dismantling of the labor legal order. Exposed its various stages and analyzed its implications, the outsourcing process in force in Argentina since 1993, led by leading companies in oligopolistic markets, constitutes a disparity in levels of productivity per company, which affects the income distribution.

---

\* Profesor e investigador en la Universidad Nacional de Lomas de Zamora. Este artículo sintetiza su tesis para obtener el Doctorado en Ciencias Económicas en la Universidad Nacional de La Matanza, titulada "El impacto de la tercerización en la distribución funcional del ingreso en la Argentina".

Este trabajo indaga en la incidencia de la tercerización de actividades, procesos y tareas productivas en Argentina, sobre la distribución funcional del ingreso, en 1993-2010.

La tercerización permite transformar una relación regulada en el marco del derecho laboral, cuyo bien a tutelar es el trabajador, a otra, regida por el derecho civil y comercial, donde las partes (empresas) se encuentran vinculadas a través de un contrato híbrido en pie de igualdad. De esta manera, las empresas líderes transfieren trabajo simple a las periféricas, liberan recursos antes aplicados a bienes de capital y amplían su capacidad productiva a costo marginal constante.

La posibilidad de instrumentar la tercerización productiva, junto a otras herramientas de política económica, respondieron a la implementación de un modelo neoliberal, de apertura comercial y financiera, privatización de empresas públicas y desregulación de actividades, que incluyó el debilitamiento del orden jurídico en materia laboral.

### **La tercerización y la distribución funcional del ingreso, hipótesis y metodología**

La hipótesis principal de este trabajo sostiene que el proceso de tercerización iniciado a partir de 1993, en el marco de la concentración económica de Argentina, configuró una estructura productiva dependiente, de empresas líderes con alta generación de valor agregado, reducido empleo y focalizadas en el mercado de consumo, y, por el otro lado, empresas periféricas, con bajo valor agregado, mano de obra intensiva y orientadas a la provisión del mercado intermedio, que provocó una regresión en la distribución funcional del ingreso.

Asimismo, la tercerización ocasionó una flexibilización laboral externa, que produjo una segmentación de empresas con dispares niveles de productividad; y amortiguó los ciclos económicos en las empresas líderes, transfiriendo a las empresas periféricas la realización de las adecuaciones pertinentes en su contratación de mano de obra.

Las unidades productivas, las empresas líderes, y las empresas periféricas constituyen las unidades de análisis sobre las que se basa la contrastación empírica de las hipótesis enunciadas. Las unidades productivas comprenden el conjunto de empresas que constituyen la estructura productiva, y que se encuentran expresadas en las estadísticas de Generación de Ingresos, en el anexo Generación de Ingresos del Sector Privado de las Cuentas Nacionales. A su vez, las empresas líderes están representadas por los resultados de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (GE), elaborada por INDEC, referida a las 500 empresas privadas no financieras más grandes del país. La muestra de 500GE no incluye las dedicadas a la agricultura, ganadería, caza y silvicultura, pesca, intermediación financiera, administración pública y defensa, y enseñanza, servicios sociales y salud. Por último, las empresas periféricas se obtienen por diferencia entre el total de las unidades productivas y el grupo de 500GE. Las firmas no constituidas como sociedades de capital se suman en este segmento de empresas periféricas. Los sectores de actividad incluidos en nuestro análisis son los representados dentro de las 500GE: Actividades de Minería, Industria manufacturera, Electricidad, gas y agua, Comercio, Transporte, Construcción, Comunicaciones y Otros servicios.

Para afinar el análisis, hemos trabajado con los estados contables de una muestra de cuatro empresas líderes del panel de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, pertenecientes a distintos sectores de la actividad productiva: Telecom S.A. (comunicaciones), Edesur (distribuidora de energía eléctrica), Molinos Río de la Plata SA (industria alimenticia) y Aluar S.A. (industria del aluminio).

### **Los inicios del proceso de tercerización**

El avance de la externalización de procesos y actividades se inició en el mundo, hacia fines de la década de 1970, junto con el progresivo desplazamiento del estado de bienestar, ligado al fin del paradigma keynesiano, y la consolidación de un Estado que desregule, privatice y abra los mercados, según la concepción monetarista y ofertista, para redireccionar la actividad privada y recuperar las tasas de ganancia del capital.

En este contexto, el poder alcanzado por las representaciones gremiales y su resistencia al ajuste de su participación en la apropiación de la riqueza, los transformaba en un obstáculo que debía ser retirado. La tercerización no solo reducía costos, sino que también diezmaba el poder de representación y negociación de los trabajadores. Las políticas pro mercado de fines de la década de 1970 y 1980 -en EE.UU. y Gran Bretaña - y mediados de los años 1980 y 1990 en el resto del mundo vinieron a cumplir esta función. La rentabilidad de las empresas estaba en riesgo y había que trasladar el ajuste y los costos a la parte más vulnerable de toda relación laboral: los trabajadores.

La actividad industrial se estructuraba según el modelo fordista de organización, gestión del trabajo y la producción. Las empresas trabajaban para un mercado que crecía regularmente y era previsible, y tendían a transformarse en holdings, una de sus estrategias de expansión era la verticalización. La estructura productiva de inspiración fordista y las organizaciones empresariales gigantescas demostraron ser demasiado rígidas y de reacción lenta para enfrentar las nuevas condiciones de los mercados. Además, la capacidad de incrementar incesantemente la productividad con las viejas formas de organizar la producción, se fue agotando.

En estas condiciones emergió un nuevo modelo de empresa, más exitosa para las luchas competitivas de la nueva etapa: una organización flexible, que se adaptara rápidamente a los cambios de contexto. Las empresas debían concentrarse en lo que sabían hacer mejor y dejar de lado lo que no fuera fundamental. Si antes verticalizaban ahora debían desverticalizarse, para ser más flexibles; si antes internalizaban actividades ahora debían externalizarlas. La empresa ideal debía basarse en unidades productivas menores, que produjeran de forma armónica e integrada, con mayor capacidad para absorber y distribuir los reveses de las crisis, y para adecuarse a las oscilaciones de la demanda. Surgió así la estrategia de la focalización, las empresas debían dedicarse al “core business”.

La externalización como estrategia empresarial, implementada a ultranza y no fundada en razones de carácter técnico y objetivo, puede vulnerar principios jurídicos fundamentales como el derecho tutelar del dependiente, y convertir a los trabajadores en víctimas de un esquema de flexibilización laboral hacia afuera. Bajo el auge del neoliberalismo de la década de 1990 y su política de flexibilización laboral, al amparo de la teoría del derrame, se buscó dismantelar los avances obtenidos en materia de derecho laboral.

Al respecto Neffa (2008:95) expresa “En el sector privado la tercerización y la flexibilización fueron las políticas adoptadas para aplicar al personal considerado necesario, que logro escapar a los despidos resultantes de la crisis y los procesos de reestructuración. Pero paradójicamente, en los balances la subcontratación o tercerización no aparece en el ítem de ‘gastos en recursos humanos’ sino en el rubro “compras”.

Cuadro 1. Participación de las 500 Grandes Empresas en la Generación del Valor Agregado Bruto, 1993-2007. En millones de pesos a precios de productor y en porcentajes

Año	VAB Total	500GE	VAB Unidades productivas	500GE	VAB Sectores incluidos	500 GE	VAB 500GE
1993	217.798	14,0%	193.069	15,8%	167.019	18,3%	30.523
1994	237.306	14,4%	210.781	16,2%	183.233	18,6%	34.133
1995	238.612	14,7%	211.812	16,6%	182.781	19,2%	35.178
1996	251.100	15,1%	224.641	16,8%	193.557	19,5%	37.830
1997	269.558	15,4%	242.260	17,1%	210.457	19,7%	41.503
1998	275.350	15,5%	246.539	17,3%	213.896	19,9%	42.636
1999	262.474	15,9%	232.146	18,0%	202.062	20,7%	41.744
2000	263.219	16,9%	231.953	19,2%	200.862	22,2%	44.573
2001	250.889	16,6%	220.444	18,9%	187.769	22,2%	41.676
2002	294.804	24,8%	264.847	27,6%	210.697	34,7%	73.179
2003	351.599	24,5%	318.594	27,1%	257.757	33,5%	86.305
2004	412.306	24,9%	374.752	27,4%	305.744	33,6%	102.721
2005	489.786	24,7%	441.891	27,4%	364.121	33,3%	121.090
2006	600.256	24,5%	536.900	27,3%	445.412	33,0%	146.822
2007	740.316	23,9%	657.058	26,9%	534.659	33,1%	177.036

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC.

### **La concentración económica**

La concentración económica en el aparato productivo de Argentina durante el período analizado se verifica a través del análisis de la participación de generación de las 500GE en el Valor Agregado Bruto (VAB) total de las unidades productivas consideradas en este trabajo, entre 1993 y 2007.

La serie estadística de VAB se inicia en 1993, el tercer año del período de convertibilidad, en ese momento el VAB de las 500GE representaban el 18,3% del VAB de los sectores incluidos, el 15,8% de las unidades productivas, y el 14% del VAB total (Cuadro 1). Las políticas de privatización de empresas públicas, apertura económica y flexibilización del mercado laboral, fueron impulsando un paulatino y sostenido crecimiento de la participación de las 500GE, que convalidó un fuerte proceso de concentración, esta tendencia se prolongó más allá de los vaivenes de la actividad económica.

Para el año 2001, el VAB de las 500GE habían aumentado al 22,2% del VAB de los sectores incluidos, al 18,9% de las unidades productivas y al 16,6% del conjunto de la economía. Es decir, entre 1993 y 2001, durante la convertibilidad, la participación de las 500GE en el VAB de los sectores Incluidos creció 3,9 puntos porcentuales (pp), en el de las unidades productivas creció 3,1 pp; y en el VAB total 2,6 pp.

La salida de la convertibilidad profundizó la caída de la actividad y provocó una fuerte recesión, que en el año 2002 a valores constantes representó más de 10 puntos del PBI. Se alcanzaron en ese momento los niveles de concentración económica más elevados para el ciclo en estudio a favor de las 500GE: 34,7% VAB en los sectores incluidos, 27,6% en las unidades productivas y el 24,9% del VAB total.

El proceso electoral del año 2003 y su resultado, la normalización del esquema institucional, dieron inicio a una nueva gestión, que en el plano económico buscó instrumentar un modelo productivo. De esta manera, en el subperíodo 2003-2007 se inició una etapa con tipo de cambio administrado competitivo, que buscó favorecer el desarrollo del mercado interno vía sustitución de importaciones y mejora del ingreso doméstico, y al mismo tiempo, fortalecer el comercio con países del Mercosur, e iniciar un proceso de integraciones sectoriales y de crecimiento del intercambio y de las exportaciones. A valores constantes, el PBI creció un 52,7% en el subperíodo. La concentración económica se estabilizó en valores de referencia altos con una tendencia leve a la baja. Al cierre del subperíodo (2007), se consolidaba una participación ponderada de las 500GE del 33,1% en los sectores incluidos, 26,9% en las unidades productivas y 23,9% del VAB total. La elevada y creciente participación de las empresas líderes (500GE) en la generación de VAB, confirma la tendencia a la concentración económica en Argentina, proceso en el que se consolidó la tercerización.

### ***Empresas líderes, alto VAB, mayor EBE y reducido empleo***

Además del mayor peso de las 500GE en el VAB, su participación en el excedente bruto de explotación (EBE) fue más que proporcional respecto al VAB producido en el período estudiado, elemento que distingue su situación de privilegio.

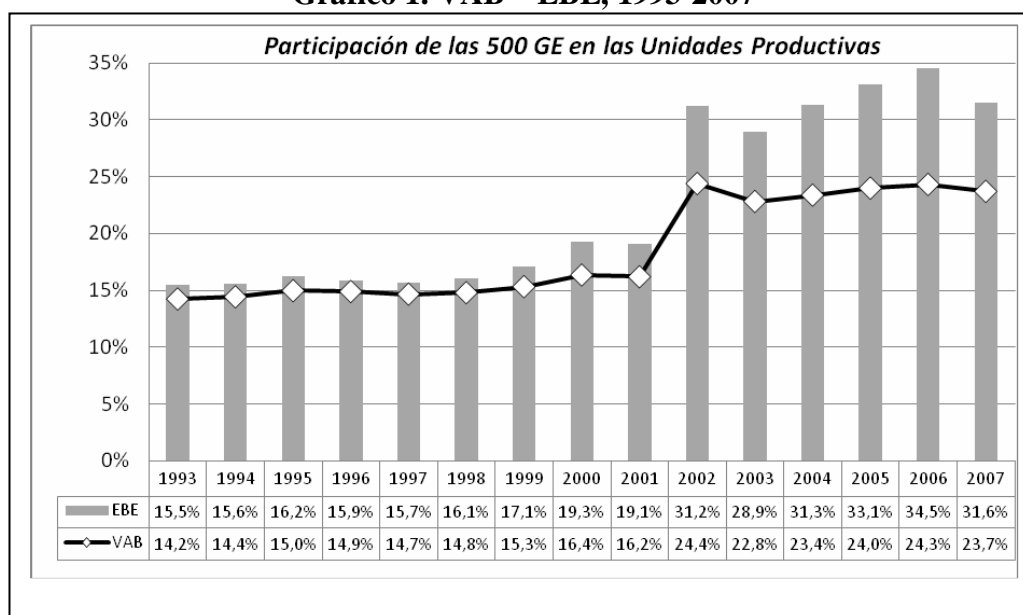
La determinación del EBE para las 500GE se obtuvo al detraer los egresos de la masa salarial (salarios, contribuciones e indemnizaciones por despidos) del valor agregado bruto a precios básicos (valor de producción menos consumos intermedios, impuestos a la producción, más subsidios).

Las Unidades productivas participación del EBE en el Valor agregado bruto a precios básicos, en el cuadro Generación de Ingresos, en su anexo desagregado Generación de Ingresos del Sector Privado de las Cuentas Nacionales. El valor agregado bruto a precios básicos se obtiene de sustraer a los precios corrientes de mercado los

impuestos sobre los productos (IVA e impuestos sobre las importaciones) y otros impuestos sobre la producción (específicos, ingresos brutos y exportaciones), adicionándole los subsidios fiscales.

En 1993 las 500GE daban cuenta del 15,48% del EBE de las unidades productivas, y representaban el 14,24% del VAB (Gráfico 1). La diferencia de 1,24 puntos porcentuales señalaba el diferencial de productividad de las 500GE en relación al resto de las empresas.

**Gráfico 1. VAB – EBE, 1993-2007**



**Fuente: Elaboración propia en base al INDEC**

A fines del subperíodo 1993-2001, la concentración del EBE en las 500GE subió al 19,12%, mientras que su VAB representaba el 16,2%. Es decir que el VAB de las 500GE se incrementó 2 pp, mientras que su participación en el EBE se amplió de manera más que proporcional, 3,64 pp.

Los efectos de la crisis argentina reflejados en los resultados del 2002, tuvieron un impacto negativo para los sectores del trabajo, que vieron crecer la participación de las 500GE en el EBE 12,13 pp (de 19,12% a 31,25%). Por su parte, la concentración en el VAB de las 500GE se amplió 8,21 pp (de 16,20% a 24,41%).

Durante el sub período 2003-2007, el EBE de las 500GE arrancó con un piso del 28,9% respecto del total de las unidades productivas, que luego se incrementó hasta un techo en 2006, cuando alcanzó el 34,5%, y retrocedió en 2007 al 31,6%; mientras que el VAB osciló entre 22,8% y 24,3% en ese sub período. Es decir que la brecha entre el EBE y el VAB para las 500GE aumentó de 6,1pp (28,9% - 22,8%) a 7,9 pp (31,6% - 23,7%).

Por último, el comportamiento correlacionado de ambas variables entre 1993 y 2007 muestra que el VAB de las 500GE creció 9,5 pp (de 14,2% a 23,7%) mientras que el EBE aumentó mucho más, 16,1 pp (de 15,5% a 31,6%).

### ***Empresas periféricas, con bajo VAB y mano de obra intensiva***

La concentración del VAB por parte de las empresas líderes en el período analizado, y su impacto más que proporcional en la participación del EBE, expuestos más arriba, permiten concluir que las empresas periféricas vieron decrecer su participación en el VAB y más aun en el EBE.

Asimismo, las empresas periféricas acentuaron su condición de mano de obra intensiva. A comienzos del ciclo, ellas daban cuenta del 91,70% de los puestos de trabajo generados por las unidades productivas (Cuadro 2), transitaron un sendero creciente hasta el año 2005 (94%) y luego se estabilizaron en torno a ese valor hasta el fin de la serie.

La evolución del empleo en términos absolutos en las empresas periféricas y en el total de unidades productivas, permite apreciar con mayor contundencia los resultados alcanzados por las políticas de flexibilización laboral y tercerización de procesos, desarrollados en el período 1993 -2001.

**Cuadro 2. Puestos de trabajo**

Año	Empleos Unidades productivas					Empleos Empresas periféricas	
	Total	Registrado	% UP	No Registrado	% UP	Total	% UP
1993	7.380.419	3.745.622	50,80%	3.634.796	49,20%	6.770.161	91,70%
1994	7.276.745	3.685.789	50,70%	3.590.956	49,30%	6.712.747	92,20%
1995	7.118.691	3.516.548	49,40%	3.602.143	50,60%	6.572.766	92,30%
1996	7.324.059	3.597.564	49,10%	3.726.494	50,90%	6.783.216	92,60%
1997	7.914.912	3.889.760	49,10%	4.025.152	50,90%	7.367.331	93,10%
1998	8.313.348	4.121.950	49,60%	4.191.398	50,40%	7.742.772	93,10%
1999	8.403.884	4.103.909	48,80%	4.299.975	51,20%	7.842.530	93,30%
2000	8.406.860	4.062.961	48,30%	4.343.898	51,70%	7.855.462	93,40%
2001	8.118.012	3.995.322	49,20%	4.122.690	50,80%	7.580.482	93,40%
2002	7.405.838	3.602.348	48,60%	3.803.490	51,40%	6.899.368	93,20%
2003	7.906.617	3.826.209	48,40%	4.080.408	51,60%	7.403.085	93,60%
2004	8.762.048	4.274.107	48,80%	4.487.942	51,20%	8.225.829	93,90%
2005	9.312.112	4.770.557	51,20%	4.541.555	48,80%	8.750.117	94,00%
2006	10.005.187	5.313.606	53,10%	4.691.580	46,90%	9.407.523	94,00%
2007	10.520.867	5.820.134	55,30%	4.700.732	44,70%	9.876.509	93,90%

**Fuente: Elaboración propia en base al INDEC**

De la reducción de 103.674 empleos sucedida en 1994, las empresas periféricas participaron con 57.414 (55,4%) puestos perdidos. En 1996 el empleo en las unidades productivas aumentó en 205.368 puestos, y en las empresas periféricas creció en 210.450, es decir que hubo una destrucción neta de 5.082 empleos, atribuible a las 500GE. Situaciones análogas se reprodujeron en 1999 y 2000.

Si se considera el tramo 1993-2001 en términos absolutos, la generación de empleo de las empresas periféricas fue de 810.321 puestos, un 10% más que las unidades productivas, de 737.593. La tercerización estaba en su apogeo.

El arrastre de la crisis argentina de 2001 impulsó una caída abrupta de 712.174 empleos en 2002 (-9,62%) para las unidades productivas, y 681.114 en las empresas periféricas.

En 2003-2007, las empresas periféricas se recuperaron con mayor rapidez que la media, aportando en 2003 la generación de 503.717 nuevos empleos, contra los 500.779 en las unidades productivas. Desde allí, se inició un ciclo de fuerte crecimiento del empleo en el conjunto de la economía, acompañado por las empresas periféricas de manera algo más que proporcional.

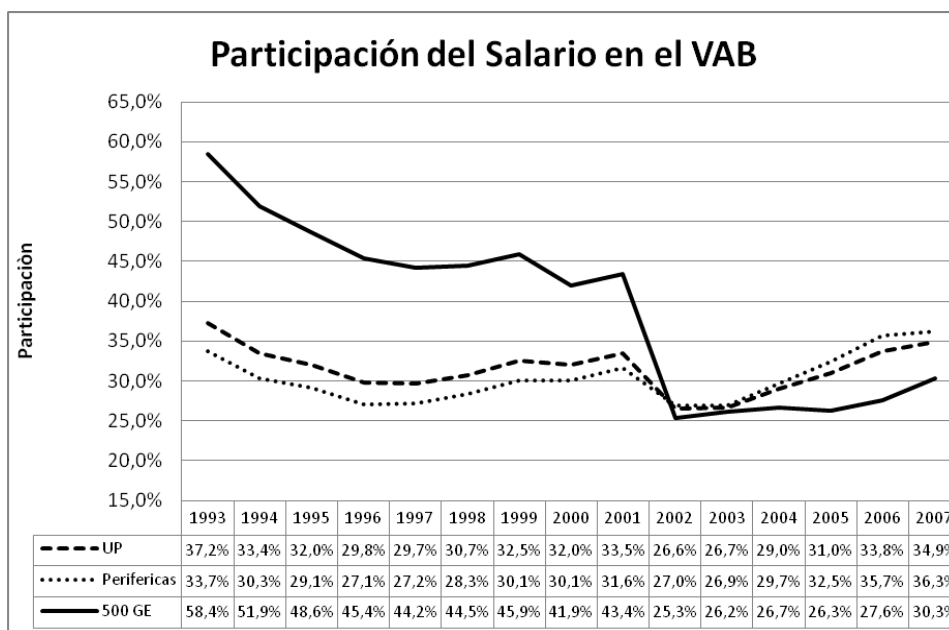
La política económica implementada desde el 2003 y hasta el último período del ciclo analizado (2007), generó empleo a un promedio de 623.006 puestos por año, de los cuales 595.428 se originaron en las Empresas periféricas.

**La distribución funcional de ingreso de carácter regresivo**

En una primera aproximación se abordala participación de masa salarial (MS) en la generación de VAB en los tres agregados: las unidades productivas, las 500GE y las empresas periféricas. La masa salarial incluye los salarios, las cargas sociales y las indemnizaciones ordinarias y extraordinarias, estas últimas derivadas de procesos de privatización y reestructuración empresarial. Todos estos conceptos constituyen recursos asignados al factor trabajo.

Durante el ciclo estudiado (1993-2007), la participación de la masa salarial en el conjunto de unidades productivas retrocedió más de dos puntos porcentuales (pasó de 37.2% a 34,9%), con una caída continua entre 1993 y 2002, y un aumento en 2003-2007. El retroceso entre puntas se explica por una caída estrepitosa en las 500GE (de 58,4% a 30,3%), y un modesto crecimiento (de 33,7% a 36,3%) en las empresas periféricas (Gráfico 2).

**Gráfico 2. Argentina. Participación del Salario en el VAB de las unidades productivas, las 500 Grandes Empresas y las empresas periféricas, 1993-2007**



**Fuente: Elaboración propia en base al INDEC**

Entre 1993 y 1997, se operó un violento retroceso de la participación del salario en las 500GE, superior a catorce puntos (58,4%-44,2%), en ese período se llevó adelante el proceso de tercerización asociado a una batería de medidas sugeridas por el FMI, de flexibilización y precarización laboral, que incluyó la venta y privatización de empresas y servicios públicos. Cabe recordar, que las indemnizaciones extraordinarias por privatizaciones y reorganización de empresas incluidas en la masa salarial, para los períodos incididos (1993-1995), produjo un fuerte incremento de la participación del factor trabajo.



Las transformaciones operadas al interior de la estructura productiva, originaron una reducción del salario y del personal en las 500GE, mientras que las periféricas lo fueron elevando hasta 2001. Tras la crisis del default y la devaluación, todas las series llegaron a un piso en 2002, pero en las 500GE la participación de los salarios en el VAB cayó con mayor fuerza, y llegó a su registro mínimo (25,3%).

El inicio del ciclo 2003-2007, encontró a los tres sectores (UP, 500GE y Periféricas), alineadas en su participación en torno al 26%. El crecimiento de la participación de las Periféricas (26.9 -36-3) y su peso en la generación de empleo (95%) impulsaron al conjunto de UP (26.7 -34.9) hacia la suba. Esta fue moderada por las 500GE que entre 2002 y 2005 casi no registraron mejoría, y recién a partir de 2006 consolidaron un alza en torno a 3 pp.

Para mensurar comparativamente, hemos calculado el promedio por empleado y por mes, de la producción de VAB y la asignación de MS, para las unidades productivas, las 500G y las empresas periféricas (Cuadro 3). El VAB por trabajador de empresa periférica al inicio del ciclo representaba un 93,5% de la media (1.938/2.073), mientras que el de las 500GE llegaba al el 172% (3569/2073). La relación entre 500GE y periféricas, a favor de las primeras era de 184%. Respecto a los salarios en 1993, las 500GE representaban el 270% (2.086/772) de las unidades productivas y las periféricas el 85% (654/772). La relación 500GE y periféricas, era de 318%.

**Cuadro N° 3. Salario y VAB promedio mensual**

Año	Unidades Productivas		500 GE		Empresas Periféricas	
	Salario	VAB por empleado	Salario	VAB por empleado	Salario	VAB por empleado
1993	772	2.073	2.086	3.569	654	1.938
1994	768	2.297	2.222	4.279	645	2.131
1995	758	2.368	2.249	4.624	634	2.181
1996	727	2.440	2.235	4.925	607	2.242
1997	719	2.423	2.269	5.138	603	2.221
1998	720	2.346	2.249	5.058	608	2.146
1999	710	2.182	2.300	5.008	596	1.980
2000	698	2.180	2.279	5.436	587	1.951
2001	712	2.123	2.254	5.191	602	1.905
2002	726	2.732	2.470	9.750	598	2.217
2003	810	3.031	2.842	10.867	672	2.498
2004	930	3.208	3.275	12.260	777	2.617
2005	1.101	3.552	3.712	14.128	933	2.872
2006	1.355	4.014	4.520	16.351	1.154	3.231
2007	1.622	4.653	5.463	18.019	1.371	3.781

Fuente: Elaboración propia en base al INDEC

En 2001, el VAB por trabajador de empresa periférica en relación a la media era de 90% (1905/2123), 3,5 pp menos que en 1993; mientras que en las 500GE superaba la media un 244% (5191/2123), y había crecido más de 70 pp. En relación a los salarios, mientras que en las periféricas la relación se mantuvo relativamente constante en 84,5% respecto de la media (602/712), en las 500GE subió al 317% (2254 /712), creciendo en torno a 45 pp. La relación salarial entre 500GE y periféricas era de 374%.

Parte de esta diferencia de productividad puede ser atribuida a tecnificar la producción, pero una porción importante estuvo determinada por el poder de las

empresas líderes en las posiciones dominantes de mercado y como formadoras de precios, como así también en el proceso de tercerización que se ha mencionado.

En 2002, la relación entre el VAB por empleado de las 500GE y las periféricas se había elevado al 440%, provocado por la devaluación y la modificación del tipo de cambio. Los salarios de las 500GE pasaron a representar el 413% de las periféricas.

Los inicios de la expansión económica 2003-2007, lejos de modificar el escenario planteado, resultó funcional a las 500GE que incrementaron su diferencia de productividad respecto a los trabajadores de las empresas periféricas, marcando su extremo máximo en 2006 con 506%, para tener un leve retroceso en 2007 y alcanzar 476%. La reinstauración de discusiones paritarias a partir de 2004 pusieron un freno a la concentración y a la caída de los salarios en las 500GE.

Expuesta la importancia en la estructura productiva argentina de las empresas periféricas, que al año 2007 representaron el 93,9% de la generación de empleo, 79% de la masa salarial, 76% del VAB y 68,5% del EBE; y considerando que el VAB por trabajador del sector en ese año era de \$ 3.781 y el salario promedio de las 500GE llegaba a \$5.463, es decir, superior en torno a \$1.700, resultaba imposible que el conjunto de empresas periféricas pudiera asignar mayores retribuciones a sus empleados, por encima de la generación de VAB producida por cada uno de sus trabajadores.

En la conformación de esta limitación estructural, operaron con fuerza, entre otros factores, el proceso de tercerización llevado adelante en los noventa y consolidado durante el ciclo de expansión económica 2003-2007.

### ***La tercerización como flexibilización laboral externa***

A fin de ponderar los efectos de la tercerización y sus consecuencias económicas, hemos abordado la unidad productiva desde una perspectiva contable. Los estados de resultado y sus planes de cuenta, las cuentas que representan el registro de las actividades tercerizadas, para que una vez agrupadas se correlacionen y analicen en referencia a la masa salarial.

Para ello, se seleccionaron cuatro empresas líderes del panel de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, pertenecientes a distintos sectores de la actividad productiva; Telecom SA (comunicaciones), Edesur (Distribuidora de energía), Molinos Río de La Plata SA (Industria alimenticia) y Aluar SA (Industria del aluminio). Su agrupamiento consolidado conforma una unidad de análisis, que denominamos “muestra de Empresas” (ME) y a su vez, cada una de estas empresas será una sub unidad.

Con el objeto de analizar la evolución ponderada de la masa salarial y de los servicios tercerizados, se realizó su sumatoria y se observó su participación, en la muestra de empresa (ME), y en cada sub unidad empresa. Al inicio del período (1993), de la suma de masa salarial y servicios tercerizados, los salarios representaban el 72,5% y los servicios contratados el 27,5%; pero al cierre (2010), la proporción alcanzaba al 50,6% y 49,6%, respectivamente (Cuadro 4).

Por su parte, el comportamiento hacia el interior de la muestra al inicio de la investigación se presenta dispar. Edesur fue la empresa más rezagada en su tercerización con un 23,3% de servicios contratados, seguida de Telecom con el 28,6% y Aluar con el 29,6%. Molinos es la empresa que se sitúa en el extremo opuesto con el 45,5%.

Al cierre del ciclo, Telecom lideraba la externalización de procesos, con un 53,8%, seguida por Aluar 45,6%, Edesur 41,1% y finalmente Molinos con el 40,3%, única empresa que retrocedió respecto del inicio de la observación.

En el subperíodo 1993-2001, durante el régimen de la convertibilidad, se presenta una tendencia constante al desplazamiento de erogaciones afectadas a masa salarial hacia servicios tercerizados.

Cuadro 4. Masa salarial y servicios Tercerizados

Año	TOTAL EMPRESAS		TELECOM SA		EDESUR SA		MOLINOS SA		ALUAR SA	
	Masa Salarial	Servicios Tercerizados	Masa Salarial	Servicios Tercerizados	Masa Salarial	Servicios Tercerizados	Masa Salarial	Servicios Tercerizados	Masa Salarial	Servicios Tercerizados
1993	72,5%	27,5%	71,4%	28,6%	76,7%	23,3%	s/d	s/d	s/d	s/d
1994	65,7%	34,3%	71,6%	28,4%	56,7%	43,3%	54,5%	45,5%	s/d	s/d
1995	64,7%	35,3%	71,6%	28,4%	54,2%	45,8%	53,0%	47,0%	70,4%	29,6%
1996	64,2%	35,8%	68,2%	31,8%	55,9%	44,1%	58,2%	41,8%	70,7%	29,3%
1997	63,1%	36,9%	65,5%	34,5%	56,8%	43,2%	57,8%	42,2%	68,7%	31,3%
1998	61,0%	39,0%	64,1%	35,9%	52,4%	47,6%	55,3%	44,7%	63,2%	36,8%
1999	58,0%	42,0%	57,9%	42,1%	57,6%	42,4%	56,2%	43,8%	63,9%	36,1%
2000	54,0%	46,0%	52,9%	47,1%	54,0%	46,0%	57,5%	42,5%	61,1%	38,9%
2001	59,0%	41,0%	60,5%	39,5%	45,3%	54,7%	62,1%	37,9%	68,1%	31,9%
2002	61,6%	38,4%	65,6%	34,4%	42,0%	58,0%	63,5%	36,5%	65,4%	34,6%
2003	59,5%	40,5%	63,9%	36,1%	46,8%	53,2%	53,0%	47,0%	62,4%	37,6%
2004	57,2%	42,8%	61,3%	38,7%	45,9%	54,1%	51,9%	48,1%	56,1%	43,9%
2005	51,6%	48,4%	50,4%	49,6%	55,2%	44,8%	52,3%	47,7%	55,8%	44,2%
2006	48,6%	51,4%	46,3%	53,7%	55,8%	44,2%	57,9%	42,1%	45,9%	54,1%
2007	44,0%	56,0%	43,7%	56,3%	54,9%	45,1%	59,8%	40,2%	25,8%	74,2%
2008	45,8%	54,2%	44,7%	55,3%	53,2%	46,8%	57,8%	42,2%	31,8%	68,2%
2009	51,0%	49,0%	45,8%	54,2%	58,0%	42,0%	62,6%	37,4%	58,7%	41,3%
2010	50,6%	49,4%	46,2%	53,8%	58,9%	41,1%	59,7%	40,3%	54,4%	45,6%

Fuente: elaboración propia en base a BOLSAR

La caída de actividad que representó la crisis en 2002, asociada a la flexibilización externa que practicaron el conjunto de empresas, se observa con claridad en la reducción relativa de casi tres puntos (41% -38,45%) de los servicios tercerizados.

Iniciado el subperíodo 2003-2010, la muestra acompañó el ciclo de crecimiento económico con un incremento de la tercerización (40,5% - 56%), que encontró su punto de inflexión en 2008 (54%) e inició un retroceso hasta alcanzar en 2010 alrededor del 50%. El ciclo iniciado cambió radicalmente el sentido de la normativa laboral, que retomó las negociaciones paritarias e impulsó medidas reparadoras sobre derechos vulnerados en los años 1990.

Por la importancia que revisten, cabe destacar la incorporación de las asignaciones no remunerativas al salario, con impacto sobre horas extras y el salario anual complementario, e indirectamente fomentó en las negociaciones colectivas a preservar la diferencia porcentual entre las categorías de convenio. Se derogaron los contratos de precarización laboral de la “ley Banelco” y el carácter no remuneratorio de los vales canasta y restaurante. Se limitó el período de prueba a un lapso improrrogable de tres meses, se restableció la indemnización por despido en un sueldo por año de antigüedad y llevó el mínimo indemnizatorio a un sueldo. Se reformuló el sistema de pasantías educativas, para evitar un fraude legalizado de contratación que encubriera relaciones laboral. Todas estas medidas tuvieron impacto positivo en la masa salarial.

### ***La tercerización produce dispares niveles de productividad***

Hemos analizado la evolución de la productividad, como la relación entre el VAB y la cantidad de empleos, para los períodos 1993, 2004 y 2007, en las unidades productivas, las empresas periféricas, y las 500GE, y dentro de este grupo, su segmentación por tamaño: las 4 más grandes, las 8 más grandes, las 20 más grandes, las 50 más grandes, las 100 más grandes, y finalmente, las 400 restantes (Cuadro 5).

En el panel de inicio (1993) se aprecia que la productividad de las 4 empresas más grandes era 531% superior a la media de las unidades productivas, mientras que en el extremo opuesto, las empresas periféricas alcanzaban solo al 91%. Los distintos niveles de productividad respecto de la media significan para las 8 más grandes 453%, las 20 más grandes 407%, las 50 más grandes 296%, las 100 más grandes 249%, las 400 restantes 145% y por último para las 500GE, el 201%.

La normalización institucional del 2003 y la implementación del modelo productivo, con un tipo de cambio competitivo y su apuesta a recuperar el consumo del mercado interno, dieron inicio a un ciclo de fuerte crecimiento. Los datos de productividad del año 2004, se encuentran en el inicio del camino, altamente influenciados por las consecuencias de la década anterior. En 2004, la productividad de las 4 más grandes superaba a la media por 6093% y las empresas periféricas, representaban sólo el 74%, quedando las 500GE en el 498%. Al interior de la muestra de las 500GE, todos los subgrupos crecieron respecto a la media y a las comparaciones de dichos agrupamientos en 1993. Por último, en el panel de 2007 resulta interesante observar los movimientos hacia el interior de la muestra de las 500GE. La participación proporcional del segmento que había tenido mayor expansión hasta ese año, las 4 más grandes, retrocedió en más de mil puntos, al 4972%, mientras que los agrupamientos subsiguientes (las 8 más grandes y las 20 más grandes) continuaron creciendo y representaban un 4572% y 2586% respectivamente. De la media. Estos comportamientos expresan una ampliación de la base de las empresas líderes, a partir de acortar la distancia entre agrupamientos respecto a su productividad, impulsados por el ciclo de fuerte crecimiento económico. Por su parte, las periféricas se movieron al mismo ritmo de la productividad media.

Cuadro 5. Productividad promedio mensual por tamaño de empresa  
Productividad mensual por tamaño de empresa

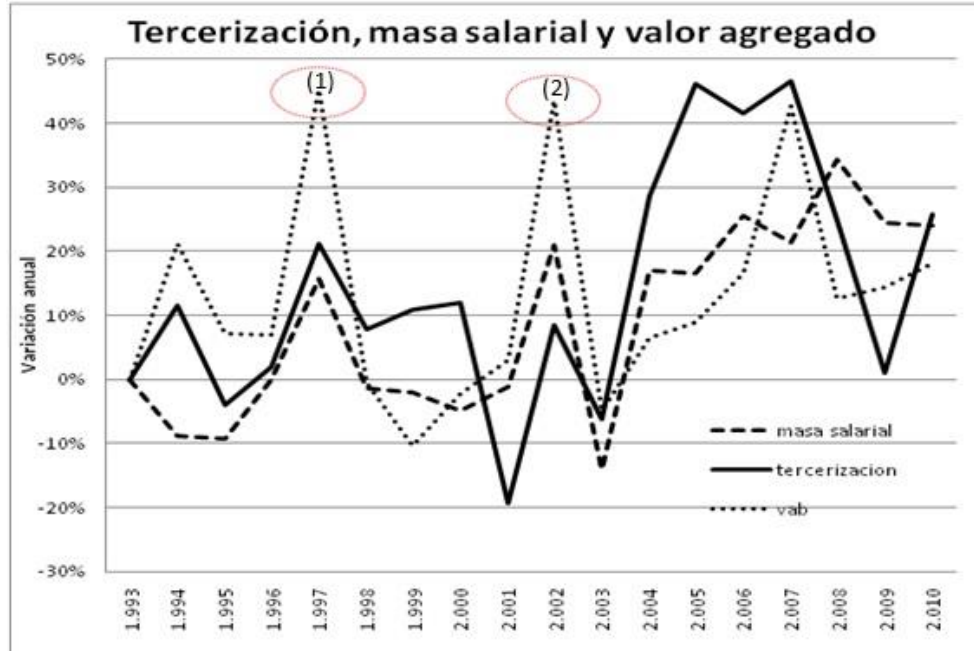
Unidad de análisis	1993			2004			2007		
	VAB	Empleos	Productiv	VAB	Empleos	Productiv	VAB	Empleos	Productiv
Unidades productivas	183.555	7.380.000	2.073	337.254	8.762.000	3.208	587.499	10.520.867	4.653
Empresas Periféricas	157.419	6.769.742	1.938	258.367	8.225.593	2.617	448.171	9.876.509	3.781
500 GE	26.136	610.258	3.569	78.887	536.407	12.260	139.328	644.358	18.019
Las 4 empresas más grandes	4.548	34.421	11.011	21.086	8.989	195.477	29.373	11.911	205.503
Las 8 empresas más grandes	7.203	63.865	9.399	27.463	17.549	130.410	41.925	18.490	188.953
Las 20 empresas más grandes	11.263	111.322	8.431	43.303	55.541	64.971	66.814	52.101	106.866
Las 50 empresas más grandes	16.482	223.902	6.134	60.686	110.207	45.888	100.806	171.198	49.069
Las 100 empresas más grandes	20.298	327.551	5.164	74.160	245.232	25.201	125.965	294.214	35.678
Las 400 restantes	10.225	282.707	3.014	28.697	291.175	8.213	51.071	350.144	12.155

Fuente: elaboración propia en base al INDEC

### **La tercerización amortigua los ciclos económicos en las empresas líderes**

El comportamiento de la masa salarial, los servicios tercerizados y el VAB señala una serie de regularidades respecto a los ciclos económicos de Argentina, en la muestra de empresas (Gráfico 3).

**Gráfico 3. Ciclos de la economía y tercerización**



(1) El pico de 1997 obedece a que Telecom se incorpora al negocio de telefonía celular -Personal- aumentando en 1.000 millones su VAB.

(2) El pico de 2002 corresponde a la devaluación de 1 a 3 producida en 2002.

**Fuente: Elaboración propia en base a Bolar**

Al inicio de ciclo, en 1994, el crecimiento del PBI de 5,8%, fue acompañado por un incremento del VAB de la muestra de empresas del 21%, asociado a una fuerte expansión de los servicios tercerizados (11,5%) y a un retroceso de la masa salarial (-8,7%) (Gráfico 3).

En 1995 el llamado Efecto Tequila, expuso la vulnerabilidad del modelo ante una crisis externa que provocó una caída del -2,8% del PBI. En este contexto, las empresas de la muestra se encontraban en vías de implementación de sus transformaciones internas, registrando un VAB que se incrementó 7,2% en detrimento de una fuerte caída de la masa salarial (-9,2%) y de un ajuste hacia debajo de los servicios tercerizados (-4%).

Superada esta crisis, la economía argentina retomó su sendero de crecimiento, a un ritmo del 5,5% para 1996. Por su parte, las empresas continuaron profundizando sus transformaciones e incrementaron su VAB (6,8%) a instancias de transformar costos laborales (-0,1%) en servicios prestados por terceros (2%).

El nivel de crecimiento del 8,1% para 1997, marcó el extremo máximo que recorre la economía en el esquema de la convertibilidad. Esta situación fue acompañada por una fuerte expansión de los ratios de la muestra de empresas VAB (45,2%), potenciada en la incidencia ponderada de Telecom, que a su vez en 1997 se potenció por la consolidación de su subsidiaria de telefonía celular Telecom Personal SA, que impulsó tanto la masa salarial (15,6%) como los servicios tercerizados (21,2%).

Las consecuencias de la crisis financiera del sureste asiático en 1997, que se extendió a Rusia y Brasil en 1998, tuvo sus repercusiones domésticas en la desaceleración del crecimiento (3,9%), para iniciar un ciclo recesivo en 1999 (-3,4%), 2000 (-0,8%), que incluye la crisis 2001 (-4,4%) y las consecuencias de la salida de la convertibilidad en 2002 (-10,9%).

En 1999 y 2000, la muestra acompañó el ciclo a la baja de economía nacional, exponiendo una caída del VAB (-10,3% y -2,2%) y de la masa salarial (-2,0% y -5,0%), mientras que el esquema de externalización de tareas y proceso hacia empresas periféricas transitó su consolidación con una fuerte expansión (10,9% y 12,0%).

El deterioro de los ingresos reales y el aumento del desempleo, ligados a la devaluación de 1 a 3 producida en 2002, provocó una fuerte contracción de los volúmenes físicos de bienes y servicios operados, las empresas de la muestra vieron subir su cuota de beneficios a niveles exorbitantes, el incremento del VAB (43,5%) representó menos de la mitad de la planilla laboral (20,9%) y no alcanzó a un cuarto de los servicios contratados (8,5%).

Para 2004-2007 las empresas de la muestra acompañaron el ciclo de la economía en su conjunto, a un ritmo acelerado de crecimiento cuyo promedio anual para el tramo fue 18,7% para el VAB, 20,1% la masa salarial y 40,7% los servicios tercerizados.

Por último, el trienio 2008-2010, fue golpeado por la crisis internacional que repercutió en la actividad interna con una desaceleración del crecimiento (6,8%) en 2008 y una caída mucho más pronunciada en 2009 (0,9%), para recuperarse con fuerza (9,2%) en 2010.

Por su parte en 2008, las empresas de la muestra enfrentaron la desaceleración registrando variaciones amplias en términos anuales. El VAB se incrementó poco más del 10% cuando lo hacía en 2007 lo hacía en una cuantía superior al 40%. Los servicios tercerizados son los que más sufrieron el impacto y su variación fue prácticamente nula.

El bienio 2009-2010, presentó una leve recuperación de la tendencia alcista en el VAB (12,7% - 14,4%), que se acompañó con un retroceso (24,3% y 23,9%) en la participación de la masa salarial y un abrupto ajuste (1%) de los servicios contratados para 2009 y su rebote (25,7%) en 2010.

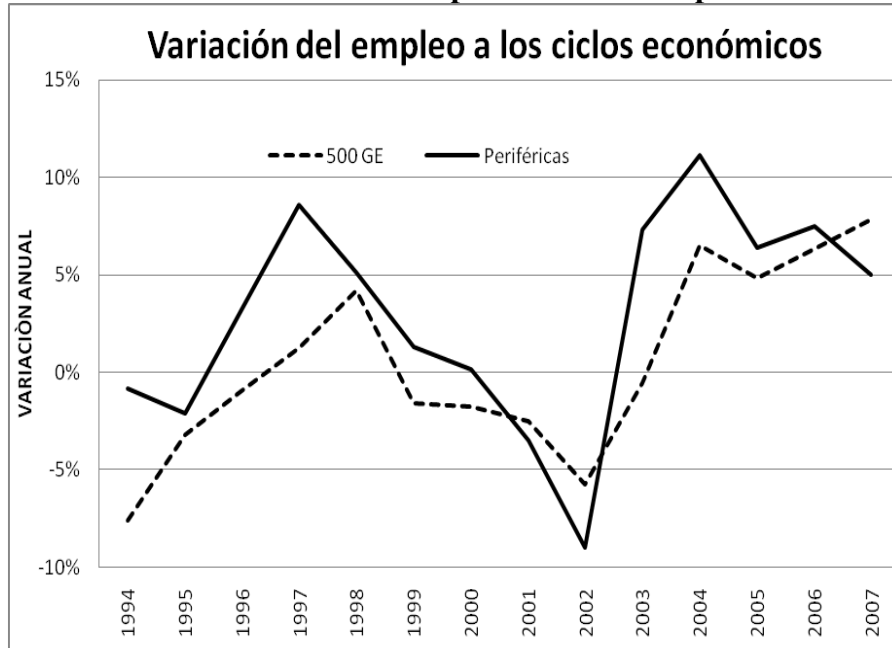
### ***Las empresas líderes transfieren a las periféricas su adecuación de personal***

Las variaciones en el empleo fueron más pronunciadas en las empresas periféricas que en las 500GE, en los ciclos de crecimiento (1996/97, 2004 /2006) y en los de caída (1995, 2002) (Gráfico 5). Por otra parte, las variaciones del empleo de las “empresas periféricas” reconoció cierto grado de correlación con los ciclos económicos del país durante el periodo objeto de análisis.

En el período se registran dos fases contractivas y dos expansivas. La caída del PBI (-2,8%) en 1995, fue acompañada por una reducción (-2,09%) de la plantilla de personal. Y en 1999-2002, cuando el PBI retrocedió a un promedio anual de -4,9%, la masa salarial de las empresas periféricas cayó 2,8%. En las fases expansivas, el trienio 1996-1998, con un incremento promedio anual del PBI de 5,8%, se corresponde con un crecimiento promedio de la masa salarial del 5,6% en las empresas periféricas. Y en el tramo 2003-2007, cuyo crecimiento promedio anual del PBI fue del 8,8%, las plantilla de empleo en las empresas periféricas aumentaron a un promedio anual del 7,4%.



**Gráfico 5. Evolución porcentual del empleo**



**Fuente: Elaboración propia en base al INDEC**

### **Conclusiones**

La prueba empírica expuso las diferencias exponenciales de productividad que se presentaron entre los distintos segmentos de empresas que integran el entramado económico de Argentina, como así también su disparidad salarial. Las razones de tales diferencias se soportan sobre tres pilares: investigación y desarrollo, mercados oligopólicos y tercerización.

En este contexto, la tercerización permitió configurar una estructura productiva dependiente, a través de contratos híbridos, que determinaron los vínculos de empresas en mercados intermedios, con carácter jerárquico y subordinado. Transfiriendo trabajo simple, liberando recursos aplicados a bienes de capital y extendiendo la capacidad de producción a costos marginales constantes. Respecto a los ciclos de la economía, como fue demostrado, la tercerización permitió transferir a las empresas periféricas la expansión como la detracción de personal, y su correlato de inversión en bienes de capital.

Cabe concluir que la distribución funcional del ingreso está determinada principalmente, a través de la puja de sectores, donde adquiere vital relevancia la orientación del Estado y su aplicación de políticas públicas; muestra de ello son las marcadas diferencias que se producen entre los modelos analizados en este trabajo. La fragmentación entre empresas que operó la tercerización, depositó en las empresas periféricas el peso de la estructura ocupacional, incluido el empleo no registrado y representó, como queda demostrado, una barrera a la posibilidad de mejorar la distribución del ingreso.

La posibilidad de instrumentar el proceso de tercerización productiva, junto a otras herramientas de política económica, respondieron a la implementación de un modelo neoliberal, con apertura comercial y financiera, privatización de empresas públicas y desregulación de actividades, que incluyó el desmantelamiento del orden jurídico en materia laboral.

La transformación de costos laborales en insumos operada a través de la tercerización, reconoció un doble impacto; uno directo, expresado en un fuerte

crecimiento de la productividad, que en esta etapa fue apropiado casi en su totalidad por la renta empresaria. Otro indirecto, mediante la transformación de un vínculo regulado por el fuero laboral, donde los derechos “del dependiente” son el valor a tutelar, hacia otro regido por el fuero comercial, donde las partes se encuentran en pie de igualdad.

El proceso electoral del año 2003 y su resultado, normalizaron el esquema institucional y dieron lugar a un cambio de rumbo. Se inició un ciclo con tipo de cambio administrado-competitivo, que buscó favorecer el desarrollo del mercado interno vía sustitución de importaciones y al mismo tiempo, fortalecer el comercio con países del Mercosur.

La etapa de madurez de la tercerización coincidió con la aplicación de políticas gubernamentales que buscaron incrementar ingresos domésticos, destacándose entre otros la reapertura de negociaciones paritarias y los cambios operados en los regímenes de contratación. Sin embargo, los niveles de concentración alcanzados luego de la crisis de 2001, en el VAB y en el EBE, reconocen un piso sobre el cual oscilan, que resulta difícil de perforar.

## BIBLIOGRAFIA

Álvarez, Eduardo (2010), Tercerización. Descentralización productiva y derecho del trabajo, *Revista Derecho del Trabajo*, Año I, N°1, pp. 3-18.

Arakaki, G; Pique, M (s/d), *La disparidad salarial: una cuestión ineludible para discutir el modelo de crecimiento en la Argentina post-convertibilidad*, CEPED-IIIE-UBA.

Bonofiglio, N y A.L Fernández, (2003). *Sí, señor. Precarización y flexibilización laboral en la década del noventa*, 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET.

Garza Toledo, E; Neffa, J (2010), *Trabajo y modelos productivos en América latina*, CLACSO.

INDEC (2007), *Grandes Empresas en la Argentina 1993-2004*, Documento metodológico, Primera edición, Buenos Aires.

Kennedy, D y J. Graña, (2009), *Salario y productividad en la industria Argentina*, ASET

Lavolpa, Alejandro (s/d), *Heterogeneidad estructural y segmentación del mercado de trabajo. Evidencias para el caso argentino 1991/1994*.

Lindenboim, J, D. Kennedy y J. Graña (2010). El debate sobre la distribución funcional del ingreso, *Desarrollo Económico*, Vo. 49, N°196 (ene-mar).

Lindenboim, J, D. Kennedy y J. Graña (2007), *Concepto, utilidad y medición de la distribución funcional del ingreso Argentina 1993-2005*, CEPED-UBA.

Monteforte, E, L. Pacifico y F. Jaccoud (2011), *La dinámica laboral argentina desde 1995 hasta la actualidad ¿Recuperación sin cambio estructural?*, IV Jornadas de Economía Crítica, Córdoba.

Neffa, Julio y Enrique Garza Toledo (2011), *Trabajo y modelos productivos en América Latina*, CIEL-PIETTE-CONICET, Buenos Aires.

Neffa, Julio y colaboradores, Modelos productivos y sus impactos sobre la relación salarial. Reflexiones a partir del caso argentino, en E. De la Garza Toledo y J. C. Neffa, *Trabajo y modelos productivos en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO, 2010. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/grupos/toleneffa.pdf>

Neffa, Julio (2008). *La informalidad, la precariedad laboral y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires*, CEIL-PIETTE. CONICET, Ministerio de Trabajo.

Pinto, A. (1976), *Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina. Inflación: raíces estructurales*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Recalde, Héctor y Mario Fera (2012), *Tercerización*, Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, Buenos Aires.

Stolovich, Luis (2004), *La Tercerización. ¿Con qué se come?*, <http://www.clacso.org>