



FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
-SEDE ACADEMICA ARGENTINA-

PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES

TITULO DE LA TESIS: "La relación de largo plazo entre
patrones de crecimiento y mercado de trabajo. Un análisis
sobre los salarios en Argentina entre 1950 y 2006"

AUTOR: Mariana L. González

DIRECTOR: Luis A. Beccaria

CO-DIRECTORA: Roxana Maurizio

FECHA: mayo de 2011

LA RELACIÓN DE LARGO PLAZO ENTRE PATRONES DE CRECIMIENTO Y MERCADO DE TRABAJO. UN ANÁLISIS SOBRE LOS SALARIOS EN ARGENTINA ENTRE 1950 Y 2006.

RESUMEN

El objetivo general que se plantea en la tesis es explicar el modo en que las transformaciones en el patrón de crecimiento en diferentes etapas del desarrollo económico en Argentina condicionaron la estructura y dinámica del mercado de trabajo entre 1950 y 2006. En particular, el foco se pone en la explicación de la evolución del poder adquisitivo del salario promedio en ese período.

El marco conceptual de la tesis toma los fundamentos de la escuela clásica, a partir de una particular interpretación de los mismos, y los complementa con la consideración de relaciones causales adicionales que se derivan de las características que presentan en general las economías de los países de menor desarrollo relativo, así como de algunas especificidades propias de nuestro país.

Para el análisis se cuenta con información referida a la economía y al mercado de trabajo, que fue previamente homogeneizada, en la medida de lo posible, para el período considerado. La descripción de la trayectoria de los salarios reales entre 1950 y 2006 destaca que los mismos tendieron a incrementarse en los primeros veinticinco años y, por el contrario, siguieron un sendero decreciente, con marcadas oscilaciones, durante otros veinticinco años. Desde 2003 hubo una importante recuperación salarial relativa, aunque el nivel salarial continuaba en 2006 en niveles históricamente muy deprimidos.

La indagación acerca de las razones de estas tendencias permite vincularlas con el cambio en el patrón de crecimiento económico que tuvo lugar a mediados de la década de 1970. Esta transformación implicó un proceso de desindustrialización que se tradujo en una caída de la ocupación industrial y que, a su vez, se vinculó con la caída de los salarios reales. Se argumenta que la menor tasa de generación de empleo (y el deterioro en su calidad) que

implicó este proceso de desindustrialización tuvo efectos sobre la fortaleza de los trabajadores y sus organizaciones, y sus posibilidades de defender o elevar el poder adquisitivo de sus salarios.

ABSTRACT

The general aim of this thesis is to explain how the changes in the pattern of growth in different stages of economic development in Argentina shaped the structure and dynamics of the labour market between 1950 and 2006. In particular, the focus is on explaining the evolution of the purchasing power of average wages for that period.

The conceptual framework of the thesis is based on the fundamentals of the classical school, from a particular interpretation of them, and complemented with consideration of additional causal relationships derived from general characteristics of less developed countries, as well as some specific characteristics of our country.

Information concerning economy and labour market has been homogenized, as far as possible, for the period. Based on that information, description of real wages between 1950 and 2006 emphasizes that they increased during the first twenty years, but followed a downward path, with marked fluctuations, for another twenty years. Since 2003 there was a significant relative recovery but the wage level in 2006 remained depressed in historical comparison.

The inquiry about the reasons for these trends can be linked to transformation in the pattern of economic growth that took place in mid 1970. This transformation involved a process of industrialization which resulted in a decline in industrial employment and, in turn, linked with the fall in real wages. It is argued that the lower rate of employment generation (and deterioration in its quality) that involved the process of deindustrialization had a negative effect on the strength of workers and their organizations, and their ability to defend or enhance the purchasing power of their wages.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a Luis Beccaria y Roxana Maurizio, quienes comparten la dirección de esta tesis, por su permanente disposición a leer, comentar y discutir los sucesivos avances con un espíritu constructivo y de respeto hacia mis propias ideas. También agradezco a Ana Laura Fernández, Axel Kicillof y Ana Paula Monsalvo sus valiosos comentarios sobre versiones anteriores de algunos de los capítulos de la tesis. Extiendo la gratitud a los miembros del CENDA, Nicolás Arceo, Augusto Costa, Axel Kicillof, Cecilia Nahón y Javier Rodríguez, con quienes compartimos a lo largo de varios años muchas lecturas y discusiones que han contribuido sin dudas al desarrollo de este trabajo.

Finalmente, agradezco a familiares y amigos que estuvieron presentes y pendientes de los avances durante todo este tiempo. A mis padres, Ana y Roberto, a mis hermanos, Cecilia y Fernando, a Estela, a Ana, a Mariana, a Nicolás, y especialmente a Marcelo. Sin su apoyo, comprensión, acompañamiento y paciencia la tarea hubiera sido mucho más difícil.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. MARCO CONCEPTUAL	6
Introducción	6
1. Diferenciación de las grandes corrientes teóricas	8
1.1. El enfoque clásico	9
El costo de reproducción de la fuerza de trabajo	10
Los límites inferior y superior del salario	17
Cambio técnico, productividad y salarios	20
Salarios, nivel de empleo y ejército de reserva	21
1.2. La escuela neoclásica	24
Salarios y productividad marginal	25
Digresión sobre la teoría keynesiana.....	30
Varios modelos teóricos en el marco de la escuela neoclásica	34
1.3 El papel de las instituciones del mercado de trabajo.....	40
2. Un marco conceptual para el mercado de trabajo en Argentina	45
2.1 Atributos específicos de la economía argentina y su mercado de trabajo.....	46
Hechos estilizados de una economía subdesarrollada.....	47
Hechos estilizados de la economía argentina.....	52
2.2 Distintos patrones de crecimiento y mercado de trabajo	56
Estructura productiva	59
Formas de apropiación de la renta	61
Nivel del tipo de cambio real	62
Transformaciones institucionales.....	65
3. Elementos del marco conceptual.....	66
4. Antecedentes: Los estudios sobre salarios en Argentina	67
4.1 La explicación neoclásica: salarios determinados por productividad	68
4.2 El (pos)keynesianismo vernáculo	71
4.3 Interpretaciones influidas por la escuela clásica	75
4.4 Mercados de trabajo segmentados e informalidad	77
4.5 Síntesis	78

**CAPÍTULO 2. EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS EN ARGENTINA
DESDE 1950..... 80**

Introducción	80
1. Tendencias generales de los salarios y la ocupación en 1950-2006	82
1.1 La descomposición de las series de tiempo.....	82
1.1 Inestabilidad y ruptura en la trayectoria de los salarios	83
1.2 Evolución del empleo.....	90
1.3 Síntesis	96
2. La caída de los salarios en los últimos 30 años y sus determinantes ...	97
2.1 Costo de reproducción	99
2.2. Salarios y productividad.....	102
2.3. Evolución del empleo y de los salarios	108
2.4. Tipo de cambio real y salarios	120
2.5. Análisis econométrico.....	122
2.6. Conclusiones preliminares e interrogantes.....	139

**CAPÍTULO 3. LA EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS EN DISTINTOS
PATRONES DE CRECIMIENTO. 142**

Introducción y definición de subetapas.....	142
1. La primera fase de la ISI. El inicio del proceso industrializador	148
2. La segunda fase de la ISI. La reconfiguración de la industria y el ingreso masivo del capital extranjero.....	166
3. La consolidación de la ISI. Los años de mayor éxito de la industrialización	179
4. El quiebre de la ISI.....	194
5. El régimen de convertibilidad	235
6. ¿Un nuevo patrón de crecimiento?.....	266
6.1. El fin de la convertibilidad y la profundización del escenario recesivo	266
6.2. Expansión económica y creación de empleo sin precedentes	268
7. Una mirada de conjunto	282

**CAPÍTULO 4. LOS CAMBIOS AL INTERIOR DE LA INDUSTRIA Y SUS
EFECTOS SOBRE EL EMPLEO. 299**

Introducción	299
--------------------	-----

1. Los Censos Nacionales Económicos. Alcance y limitaciones	300
2. El proceso de reestructuración regresiva de la industria manufacturera	306
2.1. Disminución en la cantidad de establecimientos y en la ocupación	307
2.2. Menor peso del valor agregado y cambio en la composición por ramas de actividad.....	317
CONCLUSIONES	325
ANEXO. FUENTES DE INFORMACIÓN Y METODOLOGÍA APLICADA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LAS SERIES DE DATOS DE LARGO PLAZO.	331
Salarios reales	331
Salarios reales por sector de actividad	333
Ocupados.....	333
Tasas de empleo	334
Ocupados por sector de actividad	334
Asalariados	335
Producto Interno Bruto y Valor agregado.....	336
Tipo de cambio real.....	338
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	340

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

CAPÍTULO 2

Gráfico N° 2.1. Evolución del salario real promedio en Argentina, 1950-2006. Índice 1960=100.	84
Cuadro N° 2.1. Variabilidad de los salarios reales en países seleccionados de América Latina, 1980-2003. Desvío estándar del componente irregular de las series.	85
Gráfico N° 2.2. Componente irregular de las series de salario real, PIB y PIB per capita, 1950-2006.....	86
Gráfico N° 2.3. Componente cíclico (filtro Hodrick-Prescott) de las series de salario real, PIB y PIB per capita, 1950-2006.....	87
Gráfico N° 2.4. Evolución del salario real promedio en Argentina (índice 1960=100) y tendencia utilizando el filtro Hodrick-Prescott, 1950-2006. ..	88
Gráfico N° 2.5. Evolución del salario real promedio, y el PIB y el PIB per capita a precios constantes, 1950-2006. Índice 1960=100.....	89
Gráfico N° 2.6. Tendencia (filtro Hodrick-Prescott) del salario real promedio, y el Producto Interno Bruto y el PIB per capita a precios constantes, 1950-2006.....	90
Gráfico N° 2.7. Evolución de la población y el empleo total, 1950-2006. Índice 1950=100.	92
Gráfico N° 2.8. Tasa de empleo, 1950-2006. En porcentajes sobre la población total.....	92
Gráfico N° 2.9. Componente cíclico del producto y de la cantidad de ocupados, 1950-2007.	94
Gráfico N° 2.10. Componente cíclico del salario real y de la cantidad de ocupados, 1950-2007.	95
Gráfico N° 2.11. Componente irregular de las series de PIB y ocupados, 1950-2006.	96
Gráfico N° 2.12. Evolución del salario real y del PIB per capita, 1950-2006. Índice 1960=100.	101
Gráfico N° 2.13. Evolución del salario real promedio y del producto por ocupado, 1950-2006. Índice 1960=100.....	105
Gráfico N° 2.14. Evolución del salario real promedio, del producto por ocupado y del producto por ocupado en los sectores transables, 1950-2006. Índice 1960=100.	108
Gráfico N° 2.15. Evolución del salario real (índice 1960=100) y tasa de empleo (porcentaje sobre la población total y sobre la población de 15 a 64 años), 1950-2006.....	111
Gráfico N° 2.16. Tendencia del salario real (eje izquierdo) y de la tasa de empleo (eje derecho), 1950-2006.....	111

Gráfico N° 2.17. Evolución del número de ocupados y asalariados y tasa de asalarización, 1950-2006.	113
Gráfico N° 2.18. Evolución del salario real promedio y tasa de asalarización, 1950-2006.	114
Gráfico N° 2.19. Evolución de los ocupados en la industria y en el total de las ramas de actividad, 1950-2006. Índice 1960=100.....	116
Gráfico N° 2.20. Evolución de los ocupados en la industria y del salario real promedio, 1950-2006. Índice 1960=100.....	119
Gráfico N° 2.21. Evolución del salario real promedio en la industria y en el conjunto de las ramas de actividad, 1950-2006. Índice 1960=100.	119
Gráfico N° 2.22. Evolución del salario real y del tipo de cambio real respecto al dólar estadounidense, 1950-2006. Índices 1960=100.....	121
Cuadro N° 2.2. Ecuaciones de regresión, considerando al salario real como variable dependiente.....	125
Gráfico N° 2.23. Evolución del salario real y salario real predicho por la relación de cointegración	126
Cuadro N° 2.3. Ecuación de regresión, considerando al salario real (transformado) como variable dependiente, con el fin de corregir autocorrelación.....	128
Cuadro N° 2.4. Ecuaciones de regresión, considerando al salario real como variable dependiente.....	132
Cuadro N° 2.5. Ecuaciones de regresión, considerando al ciclo (HP) del salario real como variable dependiente.	133
Cuadro N° 2.6. Estimación con término de corrección de error, considerando la diferencia de salario real como variable dependiente.	137

CAPÍTULO 3

Gráfico N° 3.1. Evolución del PIB, los ocupados y el salario real promedio (índice 1960=100). 1950-2006.....	145
Cuadro N° 3.1. Tasas anuales acumuladas de variación del PIB, el PIB per capita, el producto medio por ocupado, el salario real promedio y el número de ocupados, por período, 1950-2006. En porcentajes.	145
Cuadro N° 3.2. Tasa anual acumulada de variación del valor agregado por sector de actividad por subperíodos, 1950-2006. En porcentajes.	151
Gráfico N° 3.2. Participación del sector agropecuario y de la industria manufacturera en el valor agregado total de la economía, 1950-2006. En porcentajes.	152
Gráfico N° 3.3. Evolución de la ocupación y del Producto Interno Bruto, 1950-1957. Índice 1950=100.	158

Cuadro N° 3.3. Tasa anual acumulativa de variación del empleo y del Producto Interno Bruto y elasticidad empleo producto, por subperíodos, 1950-2006.	159
Cuadro N° 3.4. Tasa anual acumulativa de variación del empleo según sector de actividad, por subperíodos, 1950-2006. En porcentajes.	160
Gráfico N° 3.4. Evolución del Producto Interno Bruto, el producto por ocupado y el salario real, 1950-1957. Índice 1950=100.	164
Gráfico N° 3.5. Evolución de la ocupación y del Producto Interno Bruto, 1957-1963. Índice 1957=100.	173
Gráfico N° 3.6. Evolución del Producto Interno Bruto, el producto por ocupado, el salario real y el tipo de cambio real de exportación, 1957-1963. Índice 1957=100.	175
Gráfico N° 3.7. Evolución de la ocupación, el Producto Interno Bruto y el producto por ocupado, 1963-1974. Índice 1963=100.	183
Gráfico N° 3.8. Variación anual de la ocupación y el Producto Interno Bruto, 1964-1974. En porcentajes.	186
Gráfico N° 3.9. Evolución del salario real, el Producto Interno Bruto, el producto por ocupado y el tipo de cambio real (TCR) de exportación, 1963-1974. Índice 1963=100.	188
Gráfico N° 3.10. Evolución del tipo de cambio real (TCR) libre y del tipo de cambio real de exportación, 1950-2006. Índice 1960=100.	191
Gráfico N° 3.11. Alícuota promedio de los gravámenes y reembolsos a la exportación de granos. En porcentajes.	191
Gráfico N° 3.12. Términos de intercambio, 1950-1976. Índice 1960=100.	195
Gráfico N° 3.13. Componente cíclico del producto y de la cantidad de ocupados. 1950-2006.	200
Gráfico N° 3.14. Evolución de la Inversión Bruta Interna Fija y del componente Equipo durable de producción nacional, a precios constantes (fórmula Tornqvist), 1950-2006. Índice 1960=100.	214
Gráfico N° 3.15. Variación anual de la ocupación y el Producto Interno Bruto, 1975-1990. En porcentajes.	216
Gráfico N° 3.16. Variaciones anuales de la ocupación y de la ocupación industrial, 1951-2006. En porcentajes.	218
Gráfico N° 3.17. Evolución de la ocupación, el Producto Interno Bruto y el producto por ocupado, 1974-1990. Índice 1974=100.	220
Gráfico N° 3.18. Tasa de desocupación urbana en el total de aglomerados relevados, mayo y octubre de 1974-1990. En porcentajes sobre la Población Económicamente Activa.	221

Gráfico N° 3.19. Tasa de subocupación urbana en el total de aglomerados relevados, mayo y octubre de 1974-1990. En porcentajes sobre la Población Económicamente Activa.	223
Gráfico N° 3.20. Evolución del Producto Interno Bruto, el producto por ocupado y salario real, 1974-1990. Índice 1974=100.	226
Gráfico N° 3.21. Evolución de los salarios básicos de convenio de la industria y la construcción, 1950-2000. Índice 1960=100.	228
Gráfico N° 3.22. Evolución del salario real y del tipo de cambio real de exportación, 1974-1990. Índice 1974=100.	232
Gráfico N° 3.23. Variación anual de la ocupación y el Producto Interno Bruto, 1991-2001. En porcentajes.	242
Gráfico N° 2.24. Tasas de desocupación y de subocupación urbana en el total de aglomerados relevados, mayo y octubre de 1991-2001. En porcentajes sobre la Población Económicamente Activa.	245
Gráfico N° 3.25. Evolución del Producto Interno Bruto, la ocupación y el producto por ocupado, 1990-2002. Índice 1990=100.	252
Gráfico N° 3.26. Evolución de los puestos de trabajo asalariados registrados y no registrados, 1993-2002. Índice 1993=100.	253
Gráfico N° 3.27. Evolución del Producto Interno Bruto, el producto por ocupado, el salario real y el tipo de cambio real, 1990-2002. Índice 1990=100.	258
Gráfico N° 3.28. Evolución del tipo de cambio real de exportación, 1950-2006. Índice 1960=100.	261
Gráfico N° 3.29. Evolución del salario real y del salario real en relación con los precios de Alimentos y bebidas, 1990-2002. Índice 1990=100.	265
Gráfico N° 3.30. Evolución del Producto Interno Bruto, la ocupación y el producto por ocupado, 2001-2006. Índice 2001=100.	273
Gráfico N° 3.31. Tasa de desocupación urbana semestral en el total de aglomerados relevados, 2001-2006. En porcentajes sobre la Población Económicamente Activa.	275
Gráfico N° 3.32. Evolución del Producto Interno Bruto, el producto por ocupado y el salario real, 2001-2006. Índice 2001=100.	279
Cuadro N° 3.5. Tasa anual acumulada de variación de variables seleccionadas.	284
Gráfico N° 3.33. Variación anual del producto industrial y de la suma del producto no industrial, 1950-2006. En porcentajes.	291

CAPÍTULO 4

Gráfico N° 4.1. Evolución del Producto Interno Bruto y del valor agregado en la industria manufacturera y a precios constantes (índice 1973=100) y peso de la industria sobre el PIB (en porcentajes), 1970-2006.	302
--	-----

Gráfico N° 4.2. Tasa de variación intercensal de la cantidad de establecimientos o locales productivos y del personal ocupado en la industria manufacturera.....	308
Gráfico N° 4.3. Establecimientos o locales productivos y personal ocupado (índice 1973=100) y tamaño medio de planta en la industria manufacturera.	311
Gráfico N° 4.4. Evolución de los establecimientos o locales productivos en la industria manufacturera, según tamaño. Índice 1973=100.	313
Gráfico N° 4.5. Composición de los ocupados en la industria manufacturera, según tamaño de planta. En porcentajes.	315
Gráfico N° 4.6. Composición de los asalariados en la industria manufacturera, según tamaño de planta. En porcentaje.....	316
Cuadro N° 4.1. Cantidad de establecimientos o locales de la industria manufacturera, personal ocupado y tamaño medio de planta, según estrato de tamaño.	317
Gráfico N° 4.7. Peso del valor agregado sobre el valor de producción (a precios corrientes). En porcentajes.	318
Gráfico N° 4.8. Composición del valor de producción de la industria manufacturera (a precios corrientes) según rama de actividad. En porcentajes.	320
Gráfico N° 4.9 Composición de los puestos de trabajo de la industria manufacturera (a precios corrientes) según sector de actividad. En porcentajes.	322
Cuadro N° 4.2. Participación de las ramas en el empleo de la industria en relación con su participación en el valor de producción de la industria. ...	323

LA RELACIÓN DE LARGO PLAZO ENTRE PATRONES DE CRECIMIENTO Y MERCADO DE TRABAJO. UN ANÁLISIS SOBRE LOS SALARIOS EN ARGENTINA ENTRE 1950 Y 2006.

INTRODUCCIÓN

Esta investigación se centra en el estudio de la evolución de los salarios en Argentina en el período que transcurre entre 1950 y 2006. Al final de este largo período, el salario real se encuentra en un nivel extraordinariamente deprimido en términos históricos, que afecta las condiciones de vida de los trabajadores argentinos. Dado que este reducido nivel es el resultado de sucesivas contracciones a través del tiempo, es importante, para determinar sus causas, remitirse a un análisis de largo plazo.

En general, la bibliografía especializada en el análisis del mercado laboral en Argentina se centra en el estudio de períodos de tiempo acotados. Se orienta a mostrar la asociación de los fenómenos laborales con los ciclos económicos, las políticas macroeconómicas y las políticas laborales específicas. Resultan insuficientes, en cambio, los análisis de largo plazo que lleguen hasta la actualidad, y que expliquen las transformaciones de cada período bajo un mismo marco conceptual, vinculándolas con las profundas transformaciones históricas experimentadas por la economía argentina a lo largo de las últimas décadas.

Entendemos, sin embargo, que para comprender cabalmente el funcionamiento del mercado laboral, más allá de sus mecanismos de ajuste de corto plazo, no es suficiente abordarlo aisladamente ni vinculándolo únicamente con el contexto macroeconómico. Por el contrario, es fundamental estudiarlo en relación con el proceso de acumulación de capital y las restricciones estructurales que lo determinan.

Por lo tanto, nos planteamos como objetivo explicar el modo en que las transformaciones en el patrón de crecimiento en diferentes etapas del

desarrollo argentino han condicionado la estructura y dinámica del mercado de trabajo. Sería imposible abordar este objeto de estudio considerando cortos períodos de tiempo. Por ello, la investigación cuyos resultados aquí se presentan se propuso realizar un análisis de largo plazo del mercado laboral en Argentina, tomando el período que se inicia con la segunda mitad del siglo XX y llegando prácticamente hasta la actualidad.

El objetivo general que se plantea es explicar el modo en que las transformaciones en el patrón de crecimiento en diferentes etapas del desarrollo económico en Argentina condicionaron la estructura y dinámica del mercado de trabajo, en particular, la evolución de los salarios reales, en el período que transcurre entre 1950 y 2006.

Para responder a este objetivo general, se plantea además una serie de objetivos específicos. Por un lado, se deben describir y analizar los distintos patrones de crecimiento, en particular a partir del modo de inserción de la economía nacional en la división mundial del trabajo, su estructura productiva y la forma principal de generación y apropiación del excedente. Asimismo, es preciso describir y analizar el comportamiento del mercado laboral en cada uno de los patrones de crecimiento, en particular a partir del nivel de empleo, la estructura sectorial de la ocupación y el nivel, dinámica y diferenciación de los salarios. Adicionalmente, deben relacionarse las características de los patrones de crecimiento con el comportamiento del mercado de trabajo en cada período.

Algunas hipótesis generales guían la investigación. Se sostiene que la demanda de trabajo en el largo plazo en Argentina está condicionada por la inserción de la producción del país en el comercio mundial y la estructura productiva consecuente. El proceso de desindustrialización que ha tenido lugar desde mediados de la década de 1970 implicó que desde entonces la demanda de trabajo fuese menos dinámica en relación a períodos anteriores. El nivel de los salarios reales está condicionado por el monto y modo de

apropiación de la renta diferencial agropecuaria, así como por el nivel del excedente relativo de fuerza de trabajo.

El marco teórico de la investigación no está dado de antemano. En el capítulo 1 de la tesis se realiza una exposición acerca de las diferentes teorías económicas que buscan explicar la evolución de los salarios reales en el largo plazo, y sus principales críticas. En base a esta exposición y a la consideración de las características propias de la economía argentina que afectan el funcionamiento del mercado laboral, se delinea el marco conceptual al que se recurrirá en el análisis empírico posterior. Se incluye además en este capítulo una breve revisión de aquellos trabajos que, desde distintas perspectivas teóricas, han buscado analizar la evolución de los salarios en Argentina en el largo plazo.

La investigación adopta una perspectiva metodológica cuantitativa. Interesa encontrar explicaciones sobre el comportamiento del mercado laboral en Argentina, vinculándolo con las transformaciones en el patrón de crecimiento. Estas explicaciones partirán del análisis de las manifestaciones objetivas de los fenómenos económicos y sociales aludidos. El objetivo será luego poner en relación estas variables, de modo tal de identificar los condicionamientos que las características que adopta el patrón de crecimiento imponen sobre el mercado de trabajo. El modo de hacerlo implicará, primero, definir las características distintivas de los regímenes de acumulación en distintos períodos históricos y, segundo, indagar teórica y empíricamente acerca del modo en que éstas influyen sobre el mercado de trabajo.

Se recurre para ello a fuentes bibliográficas y a fuentes secundarias de información referidas a las distintas variables en estudio. Dada la inexistencia de series oficiales que tengan continuidad en el largo período de análisis, se debió realizar un trabajo de reconstrucción de series históricas de información sobre la base de diversas fuentes heterogéneas. Las principales fuentes de información utilizadas para el armado de series estadísticas son

series oficiales publicadas y/o series que surgen del procesamiento de bases de datos de fuentes también oficiales. Entre ellas, las principales son los Censos Nacionales de Población, los datos del Sistema de Cuentas Nacionales, la Encuesta Permanente de Hogares, los Censos Nacionales Económicos. El detalle acerca del modo en que se construyeron las series y el trabajo de homogeneización realizado se incluye al final en un Anexo, en el que también se realizan las advertencias pertinentes acerca de los límites de dicha homogeneización.

Con la guía del marco conceptual y, contando con la información de largo plazo referida a las principales variables económicas y del mercado de trabajo, en el capítulo 2 se realiza una primera descripción respecto a la evolución del nivel de ocupación y de los salarios reales promedio en Argentina entre 1950 y 2006. Para ello, se realiza una descomposición de la tendencia, el ciclo y el componente irregular de cada una de las series, que ayuda a captar su comportamiento y sus cambios a través del tiempo. A su vez, se busca analizar en qué medida variables económicas como el PIB per capita, la productividad, el ritmo de creación de empleo y la desocupación, y el tipo de cambio real, pueden dar cuenta de la evolución de los salarios. Para ello, se realiza un primer análisis exploratorio que se complementa luego con un estudio cuantitativo que, dadas las características de las series utilizadas, se basa en el análisis de cointegración. La metodología se incluye en el desarrollo del mismo capítulo.

Los avances del capítulo 2 muestran conclusiones sólo parciales y dejan abiertas nuevas preguntas. Se encuentra que las variables económicas analizadas no logran dar cuenta cabalmente de la trayectoria de los salarios reales en el largo plazo. En particular, se observa un quiebre en la tendencia que siguen las remuneraciones hacia mediados de la década de 1970, que implica el inicio de un largo período de pérdida de poder adquisitivo para los trabajadores. El análisis realizado destaca que el quiebre coincide con el inicio de la caída de la ocupación industrial, y los resultados del modelo econométrico permiten afirmar que existe una relación estadísticamente

significativa entre la evolución del salario real y la del empleo en la industria manufacturera. A partir de estas evidencias, se podría afirmar que existió un cambio fundamental en el patrón de crecimiento argentino a mediados de los años setenta, que esta transformación implicó un proceso de desindustrialización que se tradujo en una caída de la ocupación industrial y que, a su vez, se vinculó con la caída de los salarios reales.

Con el fin de profundizar en estos hallazgos, el capítulo 3 realiza un análisis del patrón de crecimiento y la evolución del mercado de trabajo, diferenciando distintas etapas. En la introducción del capítulo se justifica la adopción de una determinada periodización histórica y a su vez, en función de la conceptualización de patrón de crecimiento, se identifican las variables operativas que será necesario considerar para su caracterización. Para cada una de las etapas identificadas, se realiza entonces una descripción del patrón de crecimiento, vinculando su evolución con la del empleo y los salarios reales. Esta periodización permite además incluir una referencia a las principales transformaciones institucionales y a su posible influencia sobre las remuneraciones. El capítulo finaliza con una mirada de conjunto de las distintas etapas que, tomando también las conclusiones de los capítulos anteriores, busca reconstruir una explicación de largo plazo de la evolución de los salarios reales, vinculándola con las modificaciones en el patrón de crecimiento y, en particular, el proceso de industrialización y desindustrialización posterior.

El capítulo 4 procura complementar las conclusiones alcanzadas con anterioridad, que resaltan la centralidad de la evolución de la industria manufacturera en el análisis, tanto en relación con las posibilidades de crecimiento económico como de generación de empleo. Por ello, a partir de la información que brindan los Censos Nacionales Económicos, se brindan algunas evidencias acerca de la transformación regresiva y la destrucción neta de puestos de trabajo que experimentó el sector a lo largo de las últimas décadas.

CAPÍTULO 1

MARCO CONCEPTUAL

Introducción

Desde la economía, varios autores han afirmado que la explicación de las razones del cambio en el nivel de los salarios reales a través del tiempo es un asunto complejo. La mayor dificultad surge al momento de pasar del terreno especulativo al empírico y poner a prueba las conclusiones de esquemas teóricos simplificados. Así lo reconocía el economista británico Maurice Dobb: "... se ha dicho de las teorías de los salarios que el mercado de trabajo en la realidad es una maraña demasiado compleja de fuerzas interconectadas para que cualquier teoría simplificada nos permita hacer cálculos que tengan mucha validez fuera de cierta situación especial o de un lapso limitado." (Dobb, 1927:81).

Sin dejar de lado esta dificultad, en este capítulo se presenta un marco conceptual que servirá, en los capítulos sucesivos, de base para el análisis empírico de la evolución de los salarios reales en Argentina. En primer lugar se caracterizan las distintas teorías sobre los determinantes de las remuneraciones al trabajo, que se corresponden con diferentes escuelas de pensamiento económico. Al hacerlo, sería prácticamente imposible considerar todas y cada una de estas teorías y sus diferentes variantes. Se eligió, por tanto, un camino diferente, que consistió en agrupar esas teorías de acuerdo con sus rasgos principales, aún a costa de perder en exhaustividad. En la sección primera se distingue entre aquellas teorías, sustentadas en la escuela clásica, que basan la explicación de la evolución salarial en el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, y aquellas otras que, perteneciendo a la escuela neoclásica, se centran en la productividad marginal. Al final de esta sección, se esquematiza el modo en que desde diversas teorías se considera a las instituciones del mercado de trabajo como condicionantes de las remuneraciones reales.

Tras la reconstrucción propia de las explicaciones canónicas sobre la evolución de los salarios, en la segunda sección se aborda una cuestión de vital importancia. Teniendo en cuenta que dichas teorías han sido formuladas con el fin de explicar el funcionamiento de los mercados de trabajo de las economías desarrolladas, cabe cuestionar si reflejan cabalmente la situación de un país que, como Argentina, no ha alcanzado tal grado de desarrollo. Es preciso considerar, asimismo, si las especificidades de la economía local requieren modificar y/o incorporar otros elementos explicativos. En consecuencia, se realiza una presentación estilizada de las características propias de la economía de nuestro país que deberían ser incorporadas en la explicación del derrotero salarial. Algunas de estas características son propias de cualquier economía periférica, mientras que otras se ciñen a la Argentina. Se trata de hechos estilizados que se mantuvieron, aunque con variaciones y con distinta intensidad, a lo largo de la historia reciente del país.

A la par que estas características estructurales han tendido a permanecer, puede comprobarse que han prevalecido distintos patrones de crecimiento a lo largo de las décadas en estudio. Se procura entonces destacar aquellos aspectos de la economía argentina que resultan clave en la definición de los patrones de crecimiento y en el modo en que en los mismos se ve influido el mercado laboral. Tomar en consideración estos aspectos, y su interacción, será relevante en la investigación sobre las razones de los cambios en el nivel de los salarios reales.

En la sección tercera, disponiendo de los elementos teóricos desarrollados en las secciones anteriores, se explicita el marco conceptual que se adopta para la tesis. Este marco es el que sirve luego como directriz para la investigación empírica, delimitando las categorías de análisis y las relaciones causales a indagar.

Finalmente, la última sección se dedica a analizar de qué modo la literatura económica ha analizado la determinación de los salarios en Argentina. En

ella, se exponen brevemente las conclusiones de los principales estudios que analizan las remuneraciones en el largo plazo, agrupando a los autores de acuerdo con el marco teórico en el que se inscriben. Una de las conclusiones que surgen de esta reseña resalta el hecho de que resultan sumamente limitados en su número los análisis del mercado de trabajo, y de los salarios en particular, que tomen una perspectiva de largo plazo. Más escasos aún son los análisis que abarcan desde la etapa de industrialización del país hasta el período actual, tal como se propone en esta tesis. De este modo, el resultado de esta investigación se inscribe en un campo fructífero que, al menos desde nuestra perspectiva, ha sido insuficientemente explorado.

1. Diferenciación de las grandes corrientes teóricas

En la literatura económica pueden identificarse dos grandes ramas de explicaciones respecto de la evolución de los salarios reales, que se basan, a su vez, en distintas concepciones sobre el funcionamiento del mercado de trabajo. Estas explicaciones pertenecen a dos grandes tradiciones teóricas a las que historiografía económica ha denominado habitualmente escuela clásica y escuela neoclásica.

Al referirnos principalmente a estas dos escuelas no se pretende desconocer la existencia de otras vertientes teóricas que se apartan en mayor o menor medida de éstas, sino señalar que, en lo que hace a la interpretación del mercado laboral, son estas dos corrientes las que dividen aguas y marcan las mayores diferencias.¹ Asimismo, plantear esta clasificación general permite a nuestro juicio caracterizar otros enfoques teóricos en términos de su

¹ Existen en nuestro país algunas obras que han buscado exponer sintéticamente las determinaciones económicas del empleo y de los salarios de acuerdo con distintas escuelas teóricas. De modo conciso, en Monza (1981) se diferencian los enfoques clásico, marxiano, neoclásico y keynesiano. Más recientemente, en los tres tomos de la publicación *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo* (Neffa, 2006; Neffa, 2007; Eymard-Duvernay y Neffa, 2008) se agregan además los nuevos keynesianos y los enfoques institucionalistas.

proximidad y sus diferencias respecto de alguna de estas dos corrientes principales.

Es preciso aclarar que la presentación que se hará de cada una de estas teorías sobre el mercado de trabajo implica, en mayor o menor grado, una reconstrucción propia. Dado que cada una de estas tradiciones incluye diversos autores que han realizado desarrollos a través del tiempo, esa tarea de reconstrucción se vuelve indispensable. Más aún, cuando las obras de varios de ellos son complejas, de manera que no admiten una lectura única sino, por el contrario, interpretaciones diversas.

1.1. El enfoque clásico

Dentro del pensamiento económico, se reconoce en general a la escuela clásica como aquella que abarca a los autores que siguen la línea teórica que tiene entre sus fundadores a Adam Smith y David Ricardo y, a través de la crítica de la economía política desarrollada hasta entonces, a Karl Marx.

Sería imposible caracterizar aquí cuál es la concepción de la economía que tiene esta corriente de pensamiento, y cuáles sus preocupaciones primordiales, que por otra parte varían entre los distintos autores. Baste señalar que comparten un interés por el análisis del origen de la riqueza, del desarrollo económico y de los procesos de largo plazo asociados a la expansión económica. También, que sitúan en el centro de sus teorías la división de la sociedad en clases sociales, y que analizan los comportamientos económicos de estos sujetos colectivos.² Además, uno de los principales puntos en común entre estos autores es la teoría del valor

² Estas características, entre otras, son las que diferencian a las teorías de esta corriente respecto de las basadas en la escuela neoclásica (Screpanti y Zamagni, 1997).

trabajo³, que constituye una de las bases del andamiaje teórico de esta escuela.

Si bien puede encontrarse en algunos de estos pensadores más de una explicación (a veces contradictorias) sobre los salarios, se busca reconstruir aquí una visión integral de lo que podría denominarse la teoría del costo de reproducción de la fuerza de trabajo, de acuerdo con los aportes y las discusiones que fueron adicionando los distintos autores.⁴

El costo de reproducción de la fuerza de trabajo

Más allá de las diferencias conceptuales que existen entre los autores de la tradición clásica, un elemento que aparece como determinante del nivel salarial en el largo plazo es el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Aunque esta teoría parece sencilla, la determinación de este costo de reproducción ha sido objeto de más de una controversia, por lo que –sin ánimo de agotar el tema ni presentarlo exhaustivamente– analizaremos de modo conciso este punto, revisando las posiciones de los autores inaugurales de esta tradición.

Los antecedentes de este enfoque podrían encontrarse en la teoría de la subsistencia, también llamada Ley de Hierro o Ley de Bronce de los salarios, que aparece ya en Adam Smith a fines del siglo XVIII. En sus propias palabras:

Un hombre ha de vivir siempre de su trabajo, y su salario debe al menos ser capaz de mantenerlo. En la mayor parte de los casos debe ser capaz de más; si no le será imposible mantener a su

³ Esta teoría es abandonada por A. Smith en algunas partes de su obra, como se explica en Rubin (1979), y Kicillof (2009). Aún así, puede afirmarse que subyace a su teoría sobre los salarios, resumida en el capítulo octavo (Smith, 1776).

⁴ Lecturas e interpretaciones complementarias sobre la teoría clásica de los salarios pueden encontrarse, por ejemplo, en Dobb (1927), Kicillof (2010) y Stirati (2007, 2010).

familia y la raza de los trabajadores se extinguiría pasada una generación (Smith, 1776:113)

David Ricardo y Thomas Malthus sostienen también esta teoría sobre los salarios:

... el precio natural de la mano de obra depende del precio de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y de su familia. Al aumentar el precio de los alimentos y de los productos esenciales, el precio natural de la mano de obra aumentará; al disminuir el precio de aquéllos, bajará el precio natural de la mano de obra. (Ricardo, 1817:71)

Yo definiría el precio natural necesario del trabajo en un país como aquel que, en las circunstancias reales de la sociedad, se precisa para producir una oferta media de trabajadores, suficiente para hacer frente a la demanda efectiva. (Malthus, 1820:188)

De acuerdo con lo anterior, los salarios se igualan a los costos de los artículos necesarios para la subsistencia física de un trabajador y su familia, de modo tal que si el precio de estos artículos aumenta, los salarios nominales también deben hacerlo, manteniéndose constantes los salarios en términos reales.

Transitoriamente, los salarios efectivos pueden ser mayores o menores que este nivel de subsistencia. En ese sentido, al igual que sucede con el precio de mercado de cualquier mercancía en la sociedad capitalista, un exceso de oferta lo empuja por debajo de su “precio natural”, el salario de subsistencia, mientras que un exceso de demanda lo llevaría por encima de ese nivel. Aún reconociendo estos desvíos, el determinante fundamental del salario sigue siendo el valor de los medios de subsistencia.

La única circunstancia en la cual el salario se ubicaría sostenidamente por encima de ese nivel sería el caso de una sociedad en continuo crecimiento,

tal como señala Smith, en la cual la demanda de trabajadores se expandiese con mayor rapidez que la población. De este modo, ese exceso de demanda se mantendría en el tiempo, lo que explicaría el desvío persistente del salario por encima del valor de subsistencia.⁵ Claro está que, en cuanto el ritmo de incremento de la demanda deje de ser tan fuerte, esta presión desaparece y, con ello, el salario vuelve al nivel dado por el costo de reproducción del trabajo.⁶

En suma, el mecanismo que regula el salario y lo mantiene en torno al costo de reproducción, impidiéndole aumentar por encima de este nivel, es la propia cantidad de trabajadores (en relación con su demanda); ya que el salario influye tanto sobre las tasas de procreación como las de mortalidad.⁷ De ahí la denominación de Ley de Hierro.

⁵ Otra interpretación posible sobre este desarrollo de Smith consiste en afirmar que cuando la economía crece constantemente y se expande la demanda de trabajadores, el costo de reproducción de los trabajadores se incrementa, porque debe ser suficiente para cubrir las necesidades de una clase trabajadora más amplia, que se base en familias más numerosas y en familias inmigrantes.

⁶ Nos interesa aquí seguir en Smith la línea teórica que explica los salarios en función del costo de reproducción de los trabajadores. Existen, sin embargo, otras explicaciones de este autor en relación con los salarios –que fueron luego retomadas y ampliadas por otros autores- que vale la pena mencionar. En primer lugar, presenta algunos elementos de lo que sería la “doctrina del fondo de salarios”, frecuentemente asociada con John Stuart Mill y sus *Principios de Economía Política*. Según esta teoría, luego abandonada, en cada momento del tiempo existe un fondo fijo a partir del cual se pagan los salarios, el salario medio queda determinado por la relación entre ese “fondo” o capital y la cantidad de trabajadores. En Smith: “Es evidente que la demanda por los que viven de su salario no puede expandirse sino en proporción al aumento de los fondos destinados al pago de salarios. Estos fondos son de dos clases; primero, el ingreso que está por encima y más allá de lo necesario para la subsistencia; y segundo, el capital que está por encima y más allá de lo necesario para el empleo de sus patronos” (p.114) En segundo lugar, desarrolla un argumento que sería retomado mucho después por Carl Shapiro y Joseph Stiglitz (1984) en su teoría de los “salarios de eficiencia”, según la cual la productividad del trabajo tiende a incrementarse con el salario. Dice Smith: “la remuneración abundante del trabajo ... incrementa la laboriosidad del pueblo llano. Los salarios son el estímulo del esfuerzo, que como cualquier otra cualidad humana mejora en proporción al incentivo que recibe” (p.129). Finalmente, menciona también que serán más elevados los salarios de quienes realicen trabajos más desagradables y/o que impliquen un esfuerzo o destreza superior al promedio: “En el estado avanzado de la sociedad, estas compensaciones por esfuerzo y destreza se hallan comúnmente incorporadas en los salarios del trabajo” (p.87).

⁷ Tal como señala Kicillof (2009), Smith supone que el mecanismo de ajuste de la población a la demanda de trabajadores se da, sobre todo, por la influencia del salario sobre las tasas de mortalidad; mientras que Malthus pone el énfasis en las tasas de natalidad. Faltaría agregar aquí que las migraciones constituyen también otra forma de ajuste del número de trabajadores a su demanda. La relación entre mayor poder adquisitivo del ingreso y mayor tasa de natalidad en la población ha sido negada por la evidencia empírica,

La demanda de personas, igual que la de cualquier otra mercancía, necesariamente regula la producción de personas; la acelera cuando avanza muy despacio y la frena cuando lo hace muy rápido. Es esta demanda lo que regula y determina la procreación en todos los países del mundo... (Smith, 1776:128)

Si bien Smith reconoce que trabajadores y patronos luchan por empujar el salario en direcciones opuestas, la fuerza de negociación de los capitalistas es mayor. De acuerdo con la famosa frase: “A largo plazo el obrero es tan necesario para el patrono como el patrono para el obrero, pero esta necesidad no es tan así a corto plazo” (Smith, 1776:111). De este modo, el que exista lucha de clases y pujas por el salario no puede alterar el nivel que está dado por el costo de reproducción, más que coyunturalmente.

Sin embargo, hablar del costo de reproducción de la clase trabajadora puede no resultar suficientemente preciso, en tanto el conjunto de bienes y servicios necesarios implícitos en ese costo puede variar de una sociedad a otra. Tanto Ricardo como Malthus abordaron este problema, reconociendo que el hábito y la costumbre también son factores determinantes de lo que es necesario para la supervivencia de los trabajadores. Así, además del componente fisiológico existiría un componente histórico o social en el salario. En palabras de Malthus:

Sería muy conveniente averiguar cuáles son las causas principales que determinan las diferentes formas de subsistencia entre las clases bajas de gente de diferentes países; pero este problema engloba tantas consideraciones que difícilmente se podría esperar una solución satisfactoria. Mucho dependerá, sin

que muestra que la relación tiene exactamente el signo opuesto. Esto ya era reconocido por Smith: “La pobreza... incluso parece que incentiva la procreación... La esterilidad, tan extendida entre las señoras de alto rango, es muy rara en las de humilde condición” (Smith, 1776:126).

duda, de causas físicas, como el clima y el suelo; pero quizás más de causas morales, cuya formación y actuación se deben a circunstancias muy diversas. (Malthus, 1820:190)

Los salarios reales elevados y el poder de compra de muchos artículos de primera necesidad pueden dar dos resultados muy distintos: uno, un aumento rápido de población, en cuyo caso los salarios elevados se gastan sobre todo en el mantenimiento de familias numerosas; y otro, una mejora franca en los alimentos, cosas útiles y lujos de que se goce, sin una aceleración proporcional el ritmo de aumento. Al examinar estos resultados diversos se verá que sus causas son sin duda las diferentes costumbres que prevalecen entre la gente de diversos países y tiempos. (Malthus, 1820:190)

El reconocimiento de la existencia de este componente histórico o social en la determinación de los salarios, implica de por sí una seria limitación a la potencialidad explicativa de la teoría. Si los cambios en las costumbres influyen sobre el costo de reproducción, y no es posible explicar económicamente ese cambio en las costumbres, se vuelve casi imposible poder dar cuenta de la evolución de las remuneraciones de los trabajadores en el largo plazo.⁸ Más aún, se dificulta enormemente la contrastación misma de la teoría con casos empíricos. Ante tal perspectiva, se ha señalado que los cambios en los niveles salariales que son producto de transformaciones en el nivel que se acepta socialmente como nivel de subsistencia llevan usualmente un tiempo prolongado para su concreción.

⁸ “Admitir que una cantidad variable como el hábito era importante, era admitir una falla muy apreciable para la integridad de la teoría... como los hábitos se transforman, eso significa que la teoría sólo podía aplicarse a un lapso limitado, durante el cual podrían suponerse constantes el hábito y la costumbre. En estas condiciones, la teoría era incapaz de fundamentar predicciones a largo plazo, dado que la costumbre puede cambiar de un modo apreciable.” (Dobb, 1927:84)

Ello permite estudiar los salarios abstrayéndose de estos cambios en períodos acotados.⁹

... en todos los casos en que se ha establecido, por cualquier causa, una manera especial de alimentarse, aunque siempre es susceptible de variar, el cambio tiene que ser obra de tiempo y dificultad. (Malthus, 1820:194)

La dificultad para dar cuenta del origen de estas transformaciones se acentúa si se tiene en cuenta que los cambios en los hábitos pueden ser originados por la misma persistencia de un nivel salarial dado. Es decir que un nuevo nivel de salarios mantenido durante un tiempo puede acostumar a los trabajadores a un nuevo patrón de vida, de modo que se modifique el salario de subsistencia socialmente aceptado. Ello es válido tanto para un salario elevado como para un salario de nivel mínimo.

... no cabe la menor duda de que si la persistencia, durante algún tiempo, de salarios bajos, llegase a producir entre los trabajadores de un país el hábito de casarse sin más perspectiva que la mera subsistencia, tales hábitos, al proporcionar la cantidad de trabajo que se necesita a un tipo bajo, llegarían a ser la causa permanente de salarios reducidos. (Malthus, 1820:189)

La consideración de este componente histórico-social de los salarios implica otro problema de consistencia para la teoría. Tal como se explicó, el mecanismo que hace que el salario de mercado se ajuste al nivel de subsistencia es la propia cantidad de trabajadores. En la versión más cruda

⁹ De acuerdo con Dobb (1927) Ricardo no concedió gran importancia a este componente: “consideraba que la influencia del hábito se limitaba a un plazo relativamente corto ... y que la ley de la población –su eterna tendencia a elevarse hasta los límites de la subsistencia– era suficientemente fuerte para hacerse sentir a la larga y sobreponerse a la influencia de cualquier cambio ocurrido en los hábitos.” (p.84/85). Malthus señaló, en cambio, que los cambios en los hábitos sólo pueden “ser obra de tiempo y dificultad”; por ello, los salarios altos o bajos repercutirán sobre todo en el impulso o el freno a la población (p.194).

el ajuste se da por la mortalidad: si los salarios estuvieran por debajo del nivel de subsistencia los trabajadores no podrían subsistir y una parte de ellos moriría. Por lo tanto, si el nivel de subsistencia ya no es sólo fisiológico sino que tiene también un componente social, esa mortalidad no tiene por qué producirse.

Siguiendo los lineamientos de los autores clásicos, Karl Marx desarrolla su teoría sobre los salarios. Según este autor, el salario está regido por el “valor de la fuerza de trabajo”. Este valor está formado por un elemento mínimo que equivale a lo que el trabajador requiere para obtener los artículos indispensables para vivir y reproducirse y ser capaz de realizar sus tareas. Ese conjunto de artículos depende claramente de la tarea productiva que realice el trabajador. El costo de reproducción de los trabajadores que realizan tareas complejas, que requieren de varios años de capacitación, no es el mismo que el de quienes se encargan de procesos más simples y repetitivos.¹⁰

Afirma Marx que, además de este elemento mínimo, incide en la determinación del valor del trabajo “el nivel de vida tradicional en cada país” y que “este elemento histórico o social que entra en el valor del trabajo puede dilatarse o contraerse” (Marx, 1865:134). El peso de este último componente se incrementa con el desarrollo de las economías capitalistas, a medida que los trabajadores se ocupan de trabajos cada vez más complejos y calificados.

De acuerdo con la Ley de Hierro de los salarios de los clásicos, el crecimiento de la población tiende a empujar los salarios hacia el nivel dado por el costo de reproducción. Marx, que critica esta ley, sostiene, en cambio, que es la existencia del “ejército industrial de reserva” la que regula los movimientos de los salarios. La lucha de clases entre trabajadores y

¹⁰ Inclusive la diferenciación de cierto status social entre estos trabajadores podría verse también como una condición para el desarrollo de su función productiva y podría entonces incluirse en la determinación del costo de reproducción correspondiente.

capitalistas tiende a empujar el salario en direcciones opuestas, de acuerdo con la relación de fuerzas entre ambas partes, aunque siempre dentro de ciertos márgenes. El límite inferior es el establecido por el costo de reproducción, mientras que la existencia del ejército de reserva fija un techo superior. El modo en que estas fuerzas actúan en la determinación del salario según Marx ha sido objeto de distintas interpretaciones. Algunas de ellas, por ejemplo, dan un papel preponderante a la lucha de clases, a veces olvidando incluso sus limitantes. Otras se centran primordialmente en el costo de reproducción, pasando por alto el hecho de que su determinación objetiva es motivo de importantes dificultades.¹¹

En lo que sigue, se busca exponer una interpretación sobre la teoría de los salarios basada en los propios textos de Marx y en opiniones de autores marxistas posteriores, que incorpora también algunas conclusiones propias.

Los límites inferior y superior del salario

Siguiendo el planteo de Marx y, en general de los autores de la escuela clásica, no es posible establecer o predecir un nivel único para el salario a partir de factores explicativos puramente económicos. Sin embargo, sí puede pensarse en un umbral mínimo y un nivel máximo entre los cuales tendería a moverse el salario. En lo que sigue, se plantearán los determinantes de estos límites, haciendo una reconstrucción de la teoría de Marx.¹²

¹¹ El hecho de que no pueda encontrarse en Marx un único texto que sintetice su teoría de los salarios, sino que distintos elementos de esta teoría pueden ubicarse en diferentes pasajes de su obra, posibilita el hecho de que existan estas interpretaciones a veces encontradas.

¹² La aclaración es necesaria, ya que existen diversas interpretaciones –que polemizan entre sí– sobre la teoría de los salarios según los clásicos, y en particular según Marx. En cada caso, se trata de reconstrucciones acerca de “lo que quiso decir” el autor, reuniendo elementos dispersos a lo largo de su obra. La interpretación que aquí se presenta pretende rescatar aquellos conceptos que den forma a una teoría de los salarios que resulte consistente y que sea de utilidad para el análisis empírico.

El piso mínimo está dado por el costo de reproducción del trabajador y de su familia. El conjunto de bienes y servicios necesarios para alcanzar la reproducción no es el mismo para todos los trabajadores; sino que, como se dijo, depende del tipo de proceso productivo que deban llevar adelante. En otras palabras, existen ciertas cualidades que la clase trabajadora debe poseer para poder realizar sus tareas, y existe un nivel mínimo de salario que permite el desarrollo de esas cualidades.¹³

Aún este nivel mínimo puede ser influido en cierta medida por factores culturales e históricos. El límite por debajo del cual no podría disminuir el salario sin afectar la reproducción de la clase trabajadora con estas cualidades “necesarias” para su uso por el capital puede variar de una sociedad a otra. Pero, incluso antes de alcanzar ese piso, puede existir un nivel por debajo del cual los salarios no podrían caer. Esto es así dado que existe un nivel de vida mínimo que es aceptado socialmente. La acción gremial y política de los trabajadores puede actuar sobre esa concepción social, más aún si se mantiene en el tiempo.

El límite máximo de las remuneraciones es menos claro y más difícil de determinar. De hecho, según el propio Marx no existiría un límite superior del salario en tanto no hay un piso mínimo para la tasa de ganancia (Marx, 1865). De acuerdo con la interpretación de Rosdolsky, lo único que “fija el límite superior [del valor de la fuerza de trabajo] es la ‘relación de fuerzas de los combatientes’, vale decir del capital y de la clase obrera” (p.326).

Sin embargo, considerando un mercado de trabajo nacional, sí puede pensarse en un nivel superior, que está dado por la vigencia de una tasa de ganancia dada, que resulta relativamente estable en el tiempo y tiende a

¹³ Es importante resaltar que no se está diciendo que el nivel mínimo sea el de la supervivencia biológica, ni tampoco que el volumen de los trabajadores se reduciría por un aumento de la mortandad de no pagarse ese nivel mínimo, tal como afirma la teoría de los salarios de subsistencia. Se está haciendo referencia, en cambio, a un costo mínimo de reproducción de la clase trabajadora que permita que se desarrolle con las características que requiera su ocupación presente y/o futura.

igualarse entre países.¹⁴ Aún cuando exista cierto margen de acción de los trabajadores para demandar mayores salarios, sus reclamos no serán exitosos en tanto sus mayores remuneraciones impliquen una disminución de las ganancias por debajo del nivel medio vigente en ese momento. Esto sería así, al menos mientras exista movilidad de capitales entre mercados y países, ya que si la tasa de ganancia en un país dado desciende por debajo de la ganancia que puede obtener el mismo capital en otro espacio nacional, ese capital puede trasladar su actividad productiva.

Ello significa que un incremento salarial alcanzado en un momento dado en un mercado de trabajo particular sólo será sostenible a largo plazo si impulsa mecanismos que garanticen el mantenimiento de esa tasa de ganancia (o si ocurre en simultáneo con la acción de otros factores compensatorios que implican que se mantenga la tasa de ganancia). El mecanismo típico es el impulso al cambio técnico, que reduce los requerimientos unitarios de mano de obra, permitiendo mantener las ganancias y, a la vez, incrementar los salarios reales. En efecto, en el curso del desarrollo económico de los países hoy industrializados las mejoras técnicas y tecnológicas suelen ser la respuesta de los empresarios a las remuneraciones crecientes (Singer, 1980). Finalmente, tal como argumentan Levrero y Stirati (2006), la mejora de los términos de intercambio de un país tiene efectos similares a los de un aumento en la productividad, en el sentido de que genera “espacio” para que se incrementen los salarios sin que se vean afectadas las tasas de ganancia.

¹⁴ En Shaikh y Antonopoulos (1998) se presenta un modelo simplificado sobre la determinación del tipo de cambio real que puede tomarse para ilustrar de qué modo opera el límite superior del salario. Este modelo muestra cómo, con tasas de ganancia que se igualan entre países y precios internacionales dados, el nivel de tipo de cambio tiende a fijarse en un nivel que está dado por los costos laborales reales relativos entre países. De este modo, un país que tenga un menor nivel de productividad tendrá los mismos niveles de precios y de ganancias que otro país con mayor nivel de productividad. Así, su desventaja relativa se compensa con un menor salario. Este último sólo podría incrementarse si aumentase la productividad. Si bien el supuesto de igualación de tasas de ganancia entre distintos países y sectores productivos puede resultar demasiado restrictivo, es suficiente suponer que existen fuerzas que tienden a empujar hacia esa nivelación de las tasas de ganancia.

El salario efectivo, el vigente en un momento y lugar dados, se moverá entre esos límites, influenciado por el “elemento histórico-cultural” y también por la lucha de clases, como se desarrollará en el siguiente acápite.

Cambio técnico, productividad y salarios

Los condicionantes que afectan en el largo plazo los niveles mínimo y/o máximo descriptos anteriormente actúan también como condicionantes del salario efectivo. En este sentido, uno de los factores clave es la productividad o producto medio del trabajo.

Como se mencionó, cuando se habla de salario real se hace referencia a su monto en bienes y servicios concretos, en valores de uso. Es el concepto que importa para la evaluación de las condiciones de vida de la clase trabajadora. En cambio, el concepto de salario corriente (medido en valor) permite estudiar la relación entre salario y ganancias (también denominado salario relativo).

El aumento de la productividad de las industrias que producen directa o indirectamente los bienes que consumen los asalariados (los bienes-salario), implica una reducción en el valor de la fuerza de trabajo, de su costo de reproducción.¹⁵ Si el salario nominal se reduce paralelamente, ocurre una disminución en el valor del trabajo relativo a las ganancias aún cuando el nivel del salario real permanece constante. Si, en cambio, el salario nominal no se reduce acompañando este menor valor de la fuerza de trabajo (por resistencia de los propios trabajadores), ello permitiría que se incremente el

¹⁵ Ello se debe a que se reduce el tiempo de trabajo necesario para reproducir la fuerza de trabajo, que determina su valor. Es importante recordar que por detrás de las explicaciones sobre los salarios de la escuela clásica subyace la “teoría del valor-trabajo” como determinante de los precios de las mercancías. Si el aumento de la productividad se da en los sectores que no producen bienes-salario el efecto no es el mismo. La mayor productividad, si se generaliza en todas las empresas productoras de bienes no salariales, implica una disminución de precio, de modo que el conjunto de la producción de estos bienes equivaldría a la misma masa de bienes-salario que antes del aumento de la productividad.

salario real sin que lo haga el salario relativo a las ganancias, es decir, sin afectar la tasa de beneficio empresario. En suma, un aumento en la productividad de los sectores productores de bienes-salario actúa como condición de posibilidad para que se incremente el salario mínimo aceptado socialmente, aunque no implica que siempre que aumente la productividad se incremente el salario. “Los trabajadores pueden participar ciertamente – en algún grado– en el desarrollo de la productividad del trabajo” (Rosdolsky, 1978:326).¹⁶

Por el lado del límite máximo, dada la tasa de ganancia vigente, el límite superior para los aumentos salariales también estará influenciado por el ritmo de crecimiento del producto medio del trabajo, dado que, tal como se explicó, aumentos de éste último permitirán que se mantenga la tasa de ganancia y el salario relativo mientras crece el salario real (Marshall, 1979).¹⁷ A su vez, el desarrollo de la productividad depende del nivel de acumulación de capital y del cambio técnico, cuya explicación trasciende al mercado laboral.

De modo análogo al ya descrito, variaciones en la extensión de la jornada laboral y/o en su intensidad, también pueden ser compatibles con incrementos en el salario real que no afecten la tasa de ganancia o, incluso, con aumentos simultáneos tanto del salario real como de la ganancia.

Salarios, nivel de empleo y ejército de reserva

Hasta aquí hemos tratado sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, sus límites mínimo y máximo. Este costo de reproducción

¹⁶ Ello implica un punto fuerte de diferenciación con la escuela neoclásica, como se verá a continuación.

¹⁷ Suponiendo una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia y precios internacionales (en moneda internacional) dados, los países sólo pueden competir y comerciar internacionalmente si sus niveles salariales están en relación con su nivel de productividad (Diamand, 1972; Shaikh y Antonopoulos, 1998). Ello implica que es la productividad del sector transable, más que la productividad global, la que condiciona los salarios.

determinaría en el largo plazo la tendencia que siguen los salarios. Ahora bien, el modo en que los salarios tienden a acercarse al nivel fijado por el costo de reproducción no es automático. Por el contrario, los salarios se mueven entre los límites inferior y superior ya definidos, espoleados por distintas fuerzas.

De acuerdo con Smith, Ricardo o Malthus, el empuje estaba dado por las variaciones en la cantidad de población y, por tanto, de trabajadores. La población tendería a mantenerse en el nivel que esté de acuerdo con la demanda de trabajadores requerida por la producción y el salario en el nivel de subsistencia, de acuerdo con el nivel de vida mínimo aceptado socialmente. A ese salario, puede considerarse que para el capital siempre existe oferta de mano de obra disponible.¹⁸

En Marx los mecanismos de ajuste aparecen como más complejos. Capitalistas y trabajadores tienen intereses opuestos en tanto sus ingresos (ganancias y salarios) siguen movimientos inversos, y existe permanentemente una lucha de clases que se refleja en las pujas por el nivel salarial. La fortaleza relativa que obreros y empresarios tienen en esta lucha está influenciada –fundamentalmente– por el tamaño del ejército industrial de reserva, formado por los trabajadores disponibles para incorporar a la acumulación (desocupados o inactivos).¹⁹ De este modo, los movimientos de los salarios, acotados entre los límites mencionados, están regulados por la expansión y contracción del ejército industrial de reserva.

¹⁸ Dice Dobb sobre esta concepción: “No parece improbable que en una etapa primitiva del salario esta ley fuera bastante aproximada, aunque probablemente su validez dependía más del flujo continuo de la nueva mano de obra que venía del campo buscando trabajo en las ciudades, como resultado de la pobreza campesina, de los “cercamientos”, de las transformaciones agrícolas, de la destrucción de pequeños talleres, que de una ley “natural” del crecimiento de la población que impidiera la elevación de los salarios por encima del nivel de subsistencia” (1921:83).

¹⁹ Para un análisis profundo acerca de los conceptos de población obrera sobrante y ejército industrial de reserva en Marx, véase Nun (1969).

El tamaño de este ejército de reserva se rige, a su vez, por el ciclo económico. En la fase contractiva del ciclo, el crecimiento de la cantidad de desocupados, que compiten entre sí por los puestos de trabajo, empuja los salarios hacia su límite inferior. En cambio, en los momentos de auge del ciclo, el incremento en la demanda de trabajo tiende a inducir un incremento en los salarios reales y llevarlos hacia su límite superior. Dado que la fuerza de trabajo no es una mercancía reproducible a voluntad, no puede operar ante los cambios en su demanda un movimiento equivalente desde la oferta. El ajuste se descarga entonces mayormente sobre el nivel del salario.

El salario, sin embargo, no puede caer por debajo del límite de la supervivencia física porque ello implicaría la destrucción de la clase trabajadora. Tampoco puede caer por debajo del valor que se requiere para reproducirla en sus condiciones normales, porque de ese modo se destruiría, no la vida pero sí sus atributos productivos. Tampoco puede crecer indefinidamente ni llegar a amenazar la acumulación misma. La existencia del ejército industrial de reserva lo empuja constantemente hacia abajo y limita sus posibilidades de ascenso. Este ejército de reserva existe y se reproduce, a su vez, debido al funcionamiento de diversos modos de limitar la demanda de mano de obra, propios del capitalismo: la sustitución de mano de obra por maquinarias, las crisis económicas periódicas que provocan desocupación y la tendencia a exportar capitales allí donde pueden encontrarse reservas de mano de obra barata (Sweezy, 1987).

En síntesis, aunque la oferta de mano de obra no es ilimitada, la existencia de un ejército de reserva que tiende a ensancharse en relación con el capital, implica que en la práctica siempre exista oferta de trabajo disponible. Pueden sobrevenir períodos en los cuales la acumulación de capital se acelere en tal medida que la masa de desocupados se achique demasiado y los salarios aumenten al punto que llegue a afectar la tasa de rentabilidad. Si ello sucede, a tales épocas, sobreviene un freno en el ritmo de expansión de la producción y/o una modificación en las técnicas productivas. En cualquiera de los dos casos, ello implica que el ejército de reserva vuelva a

reconstituirse. Es por ello que en la visión de Marx priman en la determinación de los salarios los factores relacionados con los costos de reproducción de la mano de obra. Sólo transitoriamente factores vinculados con la demanda podrían elevar los salarios por sobre este nivel o reducirlos por debajo de él.²⁰

1.2. La escuela neoclásica

El enfoque neoclásico, cuyo origen se remonta a la década de 1870, aborda el problema económico en general y al mercado de trabajo en particular bajo un marco conceptual y metodológico diferente al de la escuela clásica, tal como se ha caracterizado.²¹ Uno de los principios en los que se basa es el llamado individualismo metodológico, según el cual los fenómenos económicos pueden ser explicados a partir de las conductas individuales. Luego, la agregación de las conductas individuales da por resultado las conductas del conjunto. Es decir, desde este enfoque –denominado microeconómico– no se tienen en cuenta condicionantes sociales que vayan más allá del comportamiento racional de los individuos en tanto agentes económicos.²²

En lo que hace al mercado de trabajo, su funcionamiento se analiza en forma análoga al de cualquier otro mercado. El nivel de empleo y su precio, el salario real, se determinan por el ajuste de la oferta y demanda de trabajo, las cuales, a su vez, son el resultado de la suma de las acciones individuales racionales de dos tipos de agentes económicos: los empresarios (quienes demandan el “factor” trabajo) y los trabajadores (quienes lo ofrecen).

²⁰ De hecho, esta es una característica que comparten todos los autores de la escuela clásica expuestos anteriormente, ya que consideran que la demanda puede desviar sólo transitoriamente al salario de su nivel “natural” (aquel determinado por la subsistencia o el costo de reproducción).

²¹ Para una esquematización del marco normativo de la economía neoclásica (supuestos ontológicos, epistemológicos y éticos), véase Gómez (2002).

²² Para una interesante historia sobre la evolución del concepto de agente económico y sus limitaciones según la escuela neoclásica, véase Foley (2002).

En lo que sigue, presentaremos simplídicamente el esquema de análisis de la escuela neoclásica.²³

Salarios y productividad marginal

La derivación de la demanda de trabajo se basa en algunos supuestos básicos: hay infinitas técnicas productivas disponibles y los empresarios eligen entre éstas en función de los precios relativos de los factores de la producción; el mercado de trabajo es perfectamente competitivo y los empresarios actúan racionalmente de modo tal de maximizar su beneficio.

En el corto plazo, para la empresa sólo la cantidad del trabajo resulta ajustable. Ésta contrata trabajadores en tanto el ingreso que cada trabajador genere sea superior a su costo. La regla de optimización resultante, mediante la cual se igualan ingresos y costos marginales, indica que la empresa elegirá contratar mano de obra hasta el punto en el cual el valor de la productividad marginal del trabajo (el aporte a la producción del último trabajador) se iguale con el salario nominal. En palabras de uno de los mentores de esta idea:

Una unidad de trabajo que se agrega a la fuerza laboral añade un cierto monto al producto que es creado y, bajo competencia perfecta y en ausencia de todos los cambios y perturbaciones que caracterizan un estado dinámico, la misma obtendría, como su pago, el monto de esta adición (Clark, 1901:107, traducción propia).

²³ Ese esquema simplificado de análisis puede encontrarse en cualquier libro de texto de Economía. Las distintas versiones, de mayor o menor nivel de complejidad, no modifican sustancialmente sus premisas, sus resultados ni las recomendaciones de política que de ellos se desprenden.

Dado que la productividad marginal se supone decreciente, la función de demanda de trabajadores en función del salario también lo será. Este comportamiento del empresario individual se extiende al conjunto de la economía y de este modo se obtiene una curva de demanda de trabajo que es función decreciente del nivel de salario.

El comportamiento de la oferta de trabajo también se deriva de algunos supuestos: cada individuo elige racionalmente cuánto de su tiempo asignar al ocio (y cuánto al trabajo) y cuánto consumir a partir del ingreso que su trabajo le genera. La decisión tiene como objetivo la maximización del bienestar individual. La regla que guía la decisión implica que la combinación entre ocio y consumo elegida será tal que el trabajador ofrece horas de trabajo hasta el punto en el cual la utilidad marginal derivada del consumo se iguala con el salario real. De esto resulta una curva de oferta de trabajo que depende positivamente del salario real; es decir, a mayor salario, más trabajo se ofrece, y viceversa, si el salario es menor, la oferta de trabajo también lo es²⁴. A partir de la suma de las ofertas individuales de oferta de trabajo se deduce que la oferta global de trabajo se comporta del mismo modo.²⁵

Como se mencionó, la interacción de oferentes y demandantes de trabajo hace que los niveles de empleo y de salario real queden determinados simultáneamente en el punto en que oferta y demanda se equilibran. El funcionamiento del mecanismo de libre mercado lleva por sí mismo a esta

²⁴ A nivel individual, existiría un nivel de salario a partir del cual la oferta de trabajo podría tornarse negativa; ello ocurriría si el “efecto ingreso” que implica un aumento de salario resulta superior a su “efecto sustitución”. El efecto ingreso refiere al mayor consumo del bien ocio que puede tener lugar ante un mayor salario y, por lo tanto, ingreso; el efecto sustitución da cuenta de la sustitución de ocio por consumo ante el incremento del precio del primero (el salario). De todos modos, una vez sumadas las ofertas de trabajo individuales y obtenida la curva de oferta de trabajo total, es esperable que el tramo relevante para el análisis sea aquel en el cual esta curva de oferta tiene pendiente positiva.

²⁵ La consideración de ofertas de trabajo que, en lugar de basarse en decisiones individuales, se definen a nivel del hogar, puede permitir la explicación de casos en los cuales la oferta global de trabajo se torna negativa respecto del salario real (el efecto del “trabajador adicional”, por ejemplo). La inclusión de casos en los cuales la relación entre oferta de trabajo y salario es negativa no altera, sin embargo, el supuesto fundamental: la existencia de una relación funcional entre salarios y oferta de mano de obra (Meyers, 1951).

situación óptima, socialmente deseable, en la cual no existe desocupación y que es, además, estable; es decir, de equilibrio.

A partir de estos postulados se deduce que el salario real se iguala a la productividad marginal del trabajo, es decir, el producto que agrega el último trabajador contratado. Además, el nivel de empleo depende negativamente del salario.²⁶ Por lo tanto, cualquier intento de los trabajadores organizados o del gobierno que busque modificar el salario para que se ubique por encima de ese valor culminará en una situación de desocupación, en la cual el salario real seguirá igualándose a la productividad marginal pero a menores niveles de producción y de empleo. Estas situaciones, por otra parte, no pueden extenderse en el tiempo a no ser que existan trabas que impidan el ajuste del mercado. La asociación de los trabajadores en sindicatos aparece como una de esas trabas a la libre competencia, una “fricción” que puede impedir el libre ajuste de oferta y demanda y, por tanto, distorsionar los niveles de empleo y de salarios. Lo mismo ocurre con las políticas de regulación del mercado de trabajo. Aún así, el nivel de salario no puede alejarse por períodos prolongados del nivel que establece la productividad marginal.

De este modo, el mantenimiento de salarios reales elevados, es decir, por encima del nivel dado por la productividad marginal del trabajo, es visto como la causa de la persistencia del desempleo. Tal como sostenía Arthur Pigou, el exponente de esta teoría a quien luego tomaría Keynes para desarrollar su crítica a esta explicación:

Concluyo, por tanto, que la insistencia de los asalariados para mantener un salario antieconómicamente elevado debe provocar un elevado desempleo, asociado con desgracias sociales y que en una democracia como la nuestra esas desgracias no pueden ser

²⁶ Si bien el análisis estándar supone, como se dijo, la existencia de competencia perfecta en el mercado de bienes, esta conclusión se mantiene si se trata de un mercado monopólico.

evitadas. Se deduce que la insistencia para mantener salarios elevados va contra el interés de la comunidad como un todo. Ese interés requiere que en una fecha no distante se restaure el equilibrio entre el salario y las condiciones de oferta y demanda” (Pigou (1927) “Wage policy and unemployment”, *The Economic Journal XXXVII*, citado en Kicillof, 2009:233).

Cabe hacer aquí una aclaración sobre el tema de la productividad tal como es entendida por los autores neoclásicos. Como se dijo, el concepto de productividad marginal del trabajo refiere al aporte que hace a la producción, en términos físicos, el trabajador marginal. Pero la teoría es de difícil aplicación práctica. Por un lado, en términos estrictos, para comparar el salario con su productividad habría que calcular el aporte –medido en cantidad de bienes– de un trabajador adicional con el salario que percibe –también medido en cantidad de producto–. Sin embargo, tanto el monto del salario como el volumen de la producción se computan en dinero, no en cantidades físicas, tanto a nivel individual como agregado. Por otro lado, medir el aporte *ceteris paribus* de un trabajador adicional al producto, aunque en ciertos casos podría llegar a ser viable a nivel de una empresa individual, resulta seguramente impracticable para el conjunto de la economía. Para saldar semejantes limitaciones, la economía neoclásica suele recurrir en el trabajo empírico a valores aproximados. Así, en lugar de la productividad física se computa el producto medio por trabajador, medido en moneda; y, en lugar del salario medido en producto, se emplea el salario real calculado según la aplicación de algún índice de precios, usualmente el índice de precios al consumidor (Cenda, 2005). Otra limitación empírica del concepto deriva del hecho de que la productividad marginal del trabajo refiere a la productividad de un trabajador adicional, manteniendo constante el equipo de capital. De otro modo, no sería posible distinguir si la variación de la productividad obedece al “factor trabajo” o al “factor capital”.

El otro corolario de esta teoría, referido a la oferta de trabajo, afirma que para cada individuo la utilidad marginal del consumo resultante se iguala a

la utilidad marginal del ocio al salario de equilibrio. De este modo, un cambio en las preferencias de los individuos que modifique la curva de oferta de trabajo, podría tener influencia sobre el nivel de salario real (y de empleo) de equilibrio; del mismo modo que sucede con cambios en las técnicas productivas que provocan desplazamientos en la curva de demanda de empleo. De todos modos, al tratarse de la agregación de preferencias individuales exógenas, sobre las cuales poco puede decir la teoría económica, esta conclusión no resulta de aplicación práctica para la explicación de la evolución de los salarios.

El esquema hasta aquí presentado se refiere al ajuste del mercado de trabajo en el corto plazo. En el largo plazo, para caracterizar la demanda de trabajo debe considerarse explícitamente la posibilidad de que exista sustitución de trabajo por otros factores de producción. De este modo, la demanda de trabajo se determina considerando, no sólo el costo del trabajo (el salario) sino también los costos relativos de los otros factores (principalmente, el capital). Puede deducirse entonces que la condición de optimización para el empresario queda definida del siguiente modo: el salario en relación con el precio del otro factor debe ser igual a la tasa marginal de sustitución técnica, es decir, la tasa a la que puede sustituirse un factor por otro, manteniendo la producción constante (que depende de las productividades relativas).

Además de incluir a los costos relativos de los otros factores en la determinación de la demanda de trabajo, la misma también se ve afectada ante cambios en la productividad o eficiencia del trabajo. Ésta depende de la tecnología utilizada así como de la “calidad” del trabajo disponible. Sin embargo, se ha puesto mucho más énfasis en este último aspecto, es decir en las habilidades y desempeño de los trabajadores, que en el primero.²⁷

²⁷ La teoría del capital humano, sintetizada más adelante, expresa ostensiblemente este énfasis en las características individuales del trabajador y su reflejo en una mayor o menor productividad.

Sin embargo, también se recurre a él para explicar la evolución observada de los salarios en el largo plazo. Así, se concluye que en una economía determinada los salarios reales tenderán a aumentar o disminuir según lo haga la productividad (o producto medio del trabajo). Sólo transitoriamente los salarios efectivamente pagados pueden alejarse del valor determinado por la productividad.

Esta característica marca una distinción importante respecto de la escuela clásica. Esta última tiende a centrarse en la explicación de los movimientos de los salarios de más largo plazo, aún admitiendo que en el corto plazo existen otros determinantes que hacen que los salarios fluctúen alrededor de su trayectoria de largo plazo. La neoclásica, en cambio, desarrolla un esquema de análisis del mercado de trabajo de corto plazo, mediante el cual explica en general la determinación de los salarios.

Para finalizar, vale mencionar otra distinción que puede hacerse entre las teorías de los salarios de estas dos escuelas, que ha sido señalada por Dobb (1927). Así como la escuela clásica tiende a centrarse en factores relacionados con la oferta de trabajo (el salario de subsistencia, el costo de reproducción) la teoría neoclásica se focaliza en factores relacionados con la demanda de mano de obra (en particular, la productividad).

Digresión sobre la teoría keynesiana

Para quien ve en principio la división entre las escuelas clásica y neoclásica, parecería faltar una tercera escuela, la keynesiana. En nuestra opinión, no existe una teoría de los salarios propia de John M. Keynes que se diferencie en gran medida de la explicación dada por la escuela neoclásica. Aunque Keynes sí construye una explicación propia sobre los determinantes del producto y de la ocupación, que rompe con varios de los presupuestos de los neoclásicos, no sucede lo mismo con los salarios, cuya determinación se

basa, en definitiva, en la productividad marginal. Es por ello que la teoría keynesiana no aparece como un tercer punto en la clasificación.

No obstante, con el fin de justificar esta afirmación, se incluye una breve referencia al trabajo de Keynes. A pesar de las fuertes críticas que dirige este autor a la explicación neoclásica sobre el funcionamiento del mercado de trabajo, sigue manteniendo en pie la idea de que el salario se iguala con la productividad marginal del trabajo:

... normalmente la industria trabaja en condiciones de rendimientos decrecientes en períodos cortos, durante los cuales se supone que permanecen constantes el equipo, etc., en tal forma que el producto marginal en las industrias de artículos para asalariados (que determinan el salario real) necesariamente se reduce a medida que crece la ocupación. Sin duda, en la medida que esta proposición sea válida, cualquier medio de aumentar la ocupación tiene que ocasionar al mismo tiempo una reducción del producto marginal y, en consecuencia, otra de la magnitud de los salarios, medida en dicho producto (Keynes, 1936:27).

En su *Teoría General* (1936) realiza en primer lugar una crítica al mercado de trabajo tal como lo esquematizan los neoclásicos. Esta crítica se basa en el cuestionamiento a los postulados relacionados con la oferta de trabajo, pero no con la demanda. Luego expone su propia teoría de la ocupación, según la cual el nivel de empleo no se determina en el mercado laboral sino que se corresponde con el nivel determinado por la demanda efectiva. Pero, de acuerdo con el nivel de empleo que resulte, existe un nivel de salario real que le corresponde, que es el dado por la productividad marginal del trabajo.²⁸

²⁸ Para una reconstrucción y discusión de la teoría sobre salarios, precios y ganancias en la *Teoría General* de Keynes, ver Kicillof (2009).

El hecho de que los salarios nominales sean exógenos a su modelo, negociados por trabajadores y empresarios, no cambia esta situación. El poder adquisitivo del salario depende de los precios y los precios son fijados de acuerdo con el costo marginal (mayormente laboral). Existe, por ello, un mecanismo que ajusta los salarios a la productividad marginal. En situaciones de insuficiencia de demanda efectiva y baja ocupación, los salarios nominales tienden a disminuir, pero los precios lo hacen en una mayor proporción; por lo que finalmente el salario real se incrementa de modo de igualarse a la mayor productividad marginal que implica el menor nivel de producción (dado que el costo marginal es creciente). Ocurre lo contrario en los casos en que el nivel de producción se está expandiendo.

Las críticas que realiza Keynes a la oferta de trabajo, tal como la conciben los neoclásicos, implica que no piensa que pueda existir un ajuste automático de los salarios de forma que se alcance el pleno empleo. El nivel de ocupación y salario vigentes puede no corresponderse con las situaciones contempladas por esa hipotética curva de oferta de los neoclásicos (aunque sí con la demanda). Pero sí entiende que se verifica la existencia de un límite superior para la ocupación, ya que los trabajadores no están dispuestos a emplearse por debajo de cierto nivel de salario real. Lo que no se cumpliría es la igualdad entre la utilidad marginal del consumo y la utilidad marginal del ocio postulada por los neoclásicos, lo que constituye una diferencia –menor y de escasas consecuencias prácticas– en la teoría de Keynes respecto de los salarios.

Esta cuestión aparece complejizada en Keynes (1939), como respuesta una serie de críticas recibidas. No obstante reconocer que existen objeciones a la teoría por él planteada afirma, ante la falta de evidencias estadísticas

concluyentes, que no puede descartarla sino que, en todo caso, es un tema que requiere de mayor investigación.²⁹

Keynes aclara, además, que su desarrollo se restringe al movimiento de salarios y precios ante cambios de corto plazo en el nivel de producto. Pero hay otros factores que pueden influir sobre los salarios: variaciones en los precios (no relacionadas con cambios en la demanda efectiva), modificaciones en las condiciones de la negociación colectiva. Sobre ellos, dice, es difícil generalizar.

Menciona otra cuestión interesante que no llega a desarrollar, que es que la relación entre los movimientos de los salarios y de los salarios reales debería analizarse teniendo en cuenta el nivel de empleo, ya que podría ser diferente en momentos en que el nivel de empleo es bajo (si el costo marginal no fuera creciente) y cuando se está cerca del pleno empleo.

Para finalizar, cabe resaltar que el afirmar que Keynes no desarrolló una teoría de los salarios reales diferente a la de los autores neoclásicos no implica, de ningún modo, dejar de reconocer sus críticas respecto a la teoría de la ocupación de esta escuela, ni desestimar la originalidad de sus aportes en la construcción de una nueva teoría al respecto.³⁰

²⁹ El punto en discusión es su afirmación de que en el corto plazo los salarios nominales y los salarios reales se mueven en direcciones opuestas. Ello se basa en varios supuestos: a) que el precio se iguala al costo marginal, b) que el costo marginal es creciente en el corto plazo, c) que el precio de los artículos para asalariados se mueve en el mismo sentido que el nivel general de precios de la producción, d) que a corto plazo el costo marginal total puede identificarse con el costo marginal salarial.

³⁰ Tal como Keynes señala desde el título mismo de su obra principal, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, también sus desarrollos referidos a la determinación de la tasa de interés y a la influencia del dinero sobre la demanda agregada constituyen importantes rupturas respecto de los neoclásicos, al mismo tiempo que pueden considerarse como aportes que dan cuenta del funcionamiento económico con una mayor nivel de realismo.

Varios modelos teóricos en el marco de la escuela neoclásica

Más allá del esquema más convencional de la teoría neoclásica, ya explicado, se han desarrollado más recientemente algunas teorías y modelos que se inscriben también en esta tradición. Así, la teoría de la tasa natural de desempleo (NAIRU), la teoría de la búsqueda, son retoños de la teoría neoclásica (Berg y Kucera, 2008). En todas ellas el salario elevado (mayor al que equilibra el mercado) es el responsable de la desocupación. Se mantienen, por lo tanto, las principales conclusiones de la teoría en su versión más convencional: la determinación del nivel de empleo y de salario en el mercado de trabajo y el *trade-off* entre salario y empleo.

En lo que sigue, se procurará sustentar esta afirmación a partir de la descripción de algunas de estas teorías y modelos, aunque no es propósito de este capítulo –que busca diferenciar las grandes corrientes teóricas en materia de salarios– realizar un análisis exhaustivo de cada una de las teorías o modelos existentes, que en general esquematizan y enfatizan algún aspecto específico del mercado de trabajo, en lugar de centrarse en los determinantes generales de los niveles medios de salario.

Antes de comenzar, vale aclarar que varios de estos modelos y teorías se han centrado en la búsqueda de explicaciones que den cuenta de la persistencia del desempleo, sin remitir a las rigideces introducidas por las instituciones del mercado de trabajo. Para ello, desarrollaron esquemas alternativos que justifiquen la vigencia de salarios superiores a los que equilibrarían el mercado de trabajo. Es decir, que su propósito no es en principio concentrarse en los determinantes de los salarios, aunque indirectamente sus resultados contengan conclusiones al respecto.

A su vez, otras de las hipótesis teóricas han buscado aportar razones sobre las diferencias de salarios más que explicar los determinantes del nivel medio de remuneraciones. Estas explicaciones toman como punto de partida el no cumplimiento del supuesto de competencia perfecta, ya sea por la

existencia de barreras a la entrada en los mercados, o por la limitación de la información disponible (no perfecta). Es el caso, por ejemplo, de la teoría de la discriminación, de la segmentación entre *insiders* y *outsiders*³¹, de las conclusiones obtenidas en el caso de la existencia de un monopsonio en la contratación de trabajadores, modelos que no serán incluidos en esta reseña.

Teoría del capital humano

Esta teoría, popularizada por Gary Becker (1930), busca dar cuenta de la relación positiva observable entre el nivel de educación y el ingreso laboral de un individuo. Lo hace dentro de un marco neoclásico de acuerdo con el cual el desenvolvimiento social en materia económica puede deducirse a partir de la suma de las acciones de individuos racionales con conductas maximizadoras. De hecho, Becker se destaca por haber extendido el marco de análisis microeconómico neoclásico a temas previamente no considerados por la teoría económica, como discriminación, relaciones familiares, matrimonio y, en este caso, educación. Como marco de su teoría del capital humano toma las conclusiones de la teoría neoclásica referidas al mercado de trabajo. El salario por lo tanto se determina mediante el equilibrio en ese mercado, igualándose a la productividad marginal del trabajo, de modo que las diferencias en los salarios percibidos por distintos individuos obedecen principalmente a diferencias en sus productividades relativas.

Partiendo entonces de este esquema teórico, la teoría del capital humano considera que la educación es una inversión que, además de producir conocimiento, incrementa la productividad, lo que a su vez implica para el individuo un mayor ingreso futuro. Los individuos eligen el nivel de

³¹ Tal como se señala en Cahuc y Zylberberg (2004), los modelos basados en la oposición entre los *insiders* y los *outsiders*, es decir, entre los empleados que están dentro de la firma y aquellas personas que están fuera de la misma (puede ser personal temporario o desocupados, según el modelo), no han sido fructíferos en la explicación de la persistencia del desempleo debida a la existencia de altos salarios. Sí, en cambio, pueden contribuir a explicar la segmentación de salarios en el mercado laboral (pág. 406).

educación que desean obtener, mediante un ejercicio de maximización de utilidad que tiene en cuenta los ingresos futuros implicados en una mayor educación. Si el mercado laboral es competitivo y la educación no produce externalidades, estas decisiones de los individuos son, además, socialmente eficientes (Cahuc y Zylberberg, 2004).

Teoría de la búsqueda (Job search)

Esta teoría fue formalizada por John McCall y Dale Mortensen a inicios de la década de 1970, basándose en ideas previas de George Stigler (1962). La teoría, que se enmarca también en un esquema microeconómico, describe la situación de un individuo que busca empleo, en una situación de información imperfecta. Esto último marca una diferencia con el enfoque neoclásico estándar que, como se dijo, supone mercados perfectamente competitivos. Pero no se trata de una contradicción con la teoría neoclásica, sino en todo caso de una complementación. En efecto, se enriquece y se complejiza la explicación sobre la oferta de trabajo.

El individuo ya no elige simplemente si participa o no en el mercado de trabajo (comparando su salario de reserva con el salario ofrecido en el mercado), sino que toma en consideración si le conviene buscar un empleo, teniendo en cuenta sus costos y la probabilidad de éxito en esa búsqueda. La búsqueda debe ser realizada porque, al no existir información perfecta, el individuo no conoce exactamente cuál es el salario que paga cada empleo. Por lo tanto, dedicando un mayor tiempo a esta búsqueda puede esperar mejorar el ingreso a percibir. Entonces, dado el tiempo implicado en la búsqueda puede justificarse la existencia de un conjunto de desocupados, que se suman a los ocupados y a quienes voluntariamente deciden no participar en el mercado laboral. La duración del proceso de búsqueda depende de las preferencias del individuo así como de variables del entorno económico. Por lo tanto, la duración del desempleo se ve afectada por cambios en la economía y en la política económica.

Con posterioridad, especialmente desde la década de 1990, se buscó integrar esta teoría dentro de un enfoque más amplio. Se trata de la teoría del “matching”, desarrollada en una primera instancia por Dale Mortensen. De acuerdo con la misma, la tasa a la cual se crean nuevos empleos depende tanto de las decisiones de búsqueda hechas por los trabajadores como de las decisiones de las firmas respecto de abrir nuevas vacantes.

Salarios de eficiencia

La teoría de los salarios de eficiencia, de Carl Shapiro y Joseph Stiglitz (1984), surge también como intento de explicar la persistencia del desempleo. Para la economía neoclásica, como se dijo, el salario se ajusta a su nivel de equilibrio de manera de “vaciar” el mercado laboral, es decir, de eliminar el exceso de fuerza de trabajo. Dado que esto no se observa en el funcionamiento real de los mercados de trabajo, se buscan dar diversas explicaciones por las cuales los salarios no se ajustan hacia la baja y, debido a ello, la desocupación se mantiene elevada.

En el caso de la teoría de Shapiro y Stiglitz, el elemento distintivo es el considerar que el salario afecta la productividad del trabajo; de modo que a mayor salario, mayor será la productividad. A partir de este postulado, se han desarrollado diferentes esquemas teóricos. En el planteo original de estos autores, el foco está puesto en las relaciones entre empleadores y empleados; en particular, en que los primeros no pueden conocer exactamente el esfuerzo realizado por los últimos. Por ello, afirman, están dispuestos a pagar salarios “excesivamente elevados” con el fin de atraer a los mejores trabajadores, los que más se esfuerzan y son más productivos y, de ese modo, mejorar la productividad del trabajo.

El razonamiento es el siguiente: en un mercado de trabajo competitivo en equilibrio, si un trabajador elude la realización de su tarea, será despedido. Como no hay desocupación, podrá ser inmediatamente recontratado en otra firma, de modo tal que su acción no implica ninguna penalidad. El incentivo

es, por lo tanto, a no esforzarse por la realización de las tareas que supone el empleo. Para evitarlo, una empresa puede pagar un salario que esté por sobre el salario vigente; ya que en ese caso los trabajadores sufrirían una penalidad si fuesen despedidos. Si todas las empresas hacen lo mismo, el salario promedio será más alto que el que equilibra el mercado y existirá un cierto nivel de desocupación. Este desempleo constituye en sí mismo la garantía de que existe una penalidad en caso de despido, ya que la recontractación no es inmediata, y servirá como incentivo para el esfuerzo en el trabajo.³²

Además de constituir una explicación de la persistencia del desempleo, la teoría ofrece también una razón para la existencia de diferenciales salariales entre trabajadores con idéntica productividad (segmentación). Las firmas en las cuales el monitoreo de las tareas realizadas por los trabajadores sea más difícil y/o en las cuales los costos asociados a la realización de un menor esfuerzo por parte de los empleados sean mayores, estarán dispuestas a pagar salarios más altos. Debe suponerse que estas empresas se apropian de algún tipo de renta que están dispuestas a compartir parcialmente con sus empleados. De otro modo, no podrían pagar salarios más elevados sin incurrir en tasas de beneficio inferiores a las del resto de las firmas.

Contratos (implícitos)

Las distintas teorías referidas a los contratos laborales buscan incorporar explicaciones a hechos observados que no se condicen la existencia de mercados de trabajo perfectamente competitivos. Entre ellos, la presencia de relaciones laborales de largo plazo y de niveles de salarios que resultan más estables que la producción o el empleo (es decir, de una rigidez del salario

³² Es interesante notar como, en un marco teórico evidentemente neoclásico, se filtran algunas ideas propias de la teoría marxista. Por ejemplo, la noción de que el trabajador, alienado, no tiene interés en realizar su trabajo y sólo lo realiza por necesidad, por obtener un salario. También, el reconocimiento de que la existencia de un cierto nivel de desocupación funciona como un mecanismo disciplinador, que hace que los trabajadores tiendan a aceptar las condiciones de trabajo que se les imponen.

real que no se ajusta a productividad). Parten de la evidencia de que los contratos laborales difieren de un contrato común de compra y venta, en tanto se establece una relación jerárquica entre una y otra parte.

Estas teorías permiten explicar ciertas estrategias de política de las Áreas de Recursos Humanos de las firmas, que buscan diseñar contratos laborales que puedan manejar simultáneamente dos problemas cuando existe competencia imperfecta: el problema de compartir el riesgo y el del incentivo al esfuerzo (Cahuc y Zylberberg, 2004). En varios de los modelos, se parte de presunciones similares a las de la teoría de los salarios de eficiencia, en el sentido de que el esfuerzo de los trabajadores no puede ser completamente monitoreado sin costo y que el incentivo que éstos tienen *a priori* es a restringir su esfuerzo.

Las explicaciones se basan mayoritariamente en modelos principal-agente, que difieren en tanto los contratos contengan cláusulas explícitas o implícitas (Carmichael, 1989). En el primer caso se trata de cláusulas escritas que potencialmente pueden ser verificables por una tercera parte imparcial; en el segundo, refieren a cuestiones que no son verificables por un tercero y por lo tanto no aparecen por escrito. Los contratos implícitos se dan en las relaciones laborales de largo plazo, y persisten por el interés mutuo que tienen ambas partes en mantenerlos, es decir, son *self-enforcing*.

Estos modelos no permiten explicar el nivel de los salarios promedio en una economía, aunque sí dan cuenta de ciertas características empíricas que presentan sus variaciones: en particular, el hecho de que sean procíclicos y que varíen menos que la productividad. Otros modelos permiten explicar la relación positiva entre la antigüedad en un puesto de trabajo y el salario asociado.

En suma, las teorías y modelos reseñados se basan en las constantes del pensamiento neoclásico. En primer lugar, las explicaciones parten de la conducta individual de agentes económicos racionales con conducta

maximizadora. En segundo lugar, se supone que el salario se determina en el ámbito del mercado laboral, que en primera instancia se iguala a la productividad del trabajo, y que guarda una relación negativa con el nivel de empleo. Sobre este esquema, se levantan supuestos como el de competencia perfecta y el de información perfecta, lo cual permite obtener algunos resultados que se condicen con la realidad empírica en mayor medida que es esquema ortodoxo.

1.3 El papel de las instituciones del mercado de trabajo

Así como se esbozó una división entre dos grandes explicaciones de los salarios, la del costo de reproducción y la de la productividad marginal, otra gran distinción entre autores y teorías se relaciona con el lugar que se da a las instituciones del mercado de trabajo en la explicación de los salarios.

Se entiende por instituciones del mercado de trabajo a las reglas, prácticas y políticas, ya sean formales o informales, escritas o no escritas, que afectan el modo en que funciona este mercado. Todos los países, más allá de su nivel de desarrollo económico, tienen instituciones laborales. La diferencia entre los mismos radica en el grado en que están incluidas en la legislación formal, en si esas leyes se aplican efectivamente y en la persecución de objetivos explícitos por parte de las políticas de gobierno (Berg y Kucera, 2008). Algunos ejemplos de instituciones laborales son: los contratos de empleo, la regulación de esos contratos, las organizaciones de trabajadores y de empleadores, los modos de fijación de los salarios, la negociación colectiva, la regulación del tiempo de trabajo, los sistemas de seguridad social, la legislación laboral en general, etc.

En algunas ocasiones, se identifica a las instituciones laborales con aquellas que tienden a proteger la situación de los trabajadores frente a los empresarios y que parten del presupuesto de que en la relación entre estas dos partes existe una asimetría fundamental. Se trata de instituciones como

la regulación del despido, el seguro de desempleo, la limitación del tiempo de trabajo, las pautas de la negociación salarial colectiva, etc. Sin embargo, el concepto de instituciones del mercado de trabajo es más general, abarca a todo tipo de institución, más allá de cual sea su orientación. Se trata de un concepto amplio que abarca todas las normas y prácticas sociales en torno al mercado de trabajo.

Las instituciones tienen múltiples formas y características específicas, históricamente determinadas. Como construcciones históricas se ven condicionadas, entre otros factores, por el patrón de acumulación económica así como por los intereses y la fortaleza de las fracciones de clase que favorece ese patrón. Pero pueden llegar a perdurar en el tiempo más allá de las condiciones económico-sociales en las que surgieron. Más aún, su funcionamiento puede actuar como un factor que resulte transformador del mismo patrón de crecimiento económico.

Hemos mencionado que muchos economistas aluden a la dificultad que se enfrenta al tratar de explicar teóricamente la trayectoria de los salarios reales y al aplicar esa teoría a una economía concreta. En cierta medida, esta dificultad se asocia al reconocimiento de la importancia del “contexto institucional” en la determinación salarial y, con éste, de la necesidad de incluir en el análisis factores no económicos (o de suponerlos constantes). En efecto, desde que existen leyes y regulaciones específicas para el mercado de trabajo e instituciones como el salario mínimo y la negociación colectiva a través de sindicatos y cámaras empresariales, es difícil poner en duda que las mismas tienen un efecto real y concreto sobre el nivel y evolución salarial (Meyers, 1951).

La cuestión puede a simple vista parecer sencilla pero no lo es. En torno al rol que juegan las instituciones en la determinación de los salarios existen cuestiones complejas y posiciones contrapuestas. Distintos autores dan diferente peso en su explicación a los llamados “factores institucionales” y otorgan a la acción de las instituciones distinto grado de autonomía respecto

de condicionantes económicos; podemos exponerlas, simplídicamente, alrededor de un puñado de posturas estilizadas.

De acuerdo con un primer grupo de autores, la fortaleza y acción de las instituciones es uno de los factores, más o menos fundamental, a tener en cuenta en la explicación de la dinámica del mercado de trabajo. Así, el análisis de los salarios reales debería hacerse recurriendo a distintos planos de explicaciones: económica, institucional, política, etc. Todos estos planos o dimensiones tendrían potencialmente un poder explicativo equivalente; ninguno prevalecería sobre los otros.

Un caso extremo dentro de esta posición asigna un papel preponderante a las instituciones en la explicación de los salarios en el largo plazo, dejando de lado la posibilidad de encontrar leyes económicas que den cuenta de esta trayectoria salarial. Desde esta perspectiva la economía no podría más que ocuparse de la dinámica de ajuste salarial en períodos dentro de los cuales no haya cambios relevantes en el contexto institucional, sin poder decir demasiado acerca de las variaciones en los niveles salariales en plazos más largos: "... La teoría de los salarios debe ser la más histórica, en el sentido de que los modos de determinación de salarios se circunscriben a específicas circunstancias geográficas y temporales" (Figueiredo *et al*, 1985:74). "Si la relevancia del 'contexto institucional' impone que no pueda ignorarse ni suponerse tácitamente estable, la estabilidad de determinada configuración institucional debe estar explícita y ésta acota necesariamente el análisis" (ídem, p.80).

Sin tener una posición tan fuerte en este sentido, muchos autores reconocen la influencia de las instituciones sobre la dispersión o desigualdad salarial, aunque su efecto resulta menos claro en el caso del nivel medio de salarios.³³

³³ Así, por ejemplo, Wallerstein (1999) estudió la correlación existente entre la forma de fijación de los salarios y el nivel de desigualdad en su distribución.

Un segundo grupo de autores pone énfasis en el hecho de que las instituciones, si bien pueden tener influencia sobre la determinación de los salarios, no son autónomas sino que están condicionadas por factores económicos. Dependen del nivel de acumulación de capital, del momento del ciclo económico, del tamaño del ejército de reserva, etc. Más aún, la forma concreta en que el funcionamiento de la economía influye sobre los salarios consiste, en gran medida, en impulsar el fortalecimiento o debilitamiento de las instituciones laborales. Las instituciones median entre los cambios en las variables económicas y la variación de los salarios. Estas ideas responden, en definitiva, a una concepción materialista.³⁴ Se subraya, además, que la acción de las instituciones del mercado de trabajo sobre los salarios se desarrolla dentro de ciertos límites, que están dados por factores económicos. En suma, por un lado, existen determinaciones del salario dadas por leyes económicas, que es posible identificar y verificar, más allá de la influencia de las instituciones. Segundo, la misma influencia de las instituciones se ve condicionada a su vez por esas leyes económicas.

Las referencias de la escuela clásica al componente histórico social de los salarios implican un reconocimiento al papel jugado por las instituciones; en particular, la organización colectiva de los trabajadores a través de asociaciones gremiales.³⁵

³⁴ “...Según la concepción materialista de la historia, el factor que en *última instancia* determina la historia es la producción y la reproducción de la vida real. Ni Marx ni yo hemos afirmado nunca más que esto. Si alguien lo tergiversa diciendo que el factor económico es el *único* determinante, convertirá aquella tesis en una frase vacua, abstracta, absurda. La situación económica es la base, pero los diversos factores de la superestructura que sobre ella se levanta -las formas políticas de la lucha de clases y sus resultados, las Constituciones que después de ganada una batalla redacta la clase triunfante, etc., las formas jurídicas, e incluso los reflejos de todas estas luchas reales en el cerebro de los participantes, las teorías políticas, jurídicas, filosóficas, las ideas religiosas y el desarrollo ulterior de éstas hasta convertirse en un sistema de dogmas- ejercen también su influencia sobre el curso de las luchas históricas y determinan, predominantemente en muchos casos, su *forma*” (Engels, 1890).

³⁵ La posible influencia de la acción sindical sobre los salarios serían hoy en día tanto más importante que en la época en que fue escrito *El capital* (Rosdolsky, 1978).

“... los obreros ... procuran organizar, mediante trades’ unions [sindicatos], etc. una cooperación planificada entre los ocupados y los desocupados para anular o paliar las consecuencias ruinosas que esa ley natural de la producción capitalista [se refiere a la tendencia a la creación de una sobrepoblación obrera relativa] trae aparejadas para su clase” (Marx, 1867/2005:797).

Más aún, afirman que la mediación de las instituciones tiende a hacer que las fluctuaciones del mercado de trabajo no sean tan abruptas –aunque no influyen sobre el nivel medio de empleo–, ya que la vigencia de condiciones del mercado laboral favorables o desfavorables tiende a perpetuarse en el tiempo en tanto se reflejen en cambios institucionales, se “institucionalicen”.

Finalmente, el tercer grupo dentro de esta clasificación esquemática estaría conformado por aquellos autores que niegan cualquier papel a las instituciones, es decir, cualquier posible influencia sobre el nivel de los salarios. Sería un caso, en definitiva, ultra determinista. El salario real se regiría sólo por las leyes económicas y ninguna institución podría hacer nada por moverlo del nivel que fijan las fuerzas económicas. En todo caso, si lo hacen, el efecto no puede perpetuarse en el tiempo. Más aún, paradójicamente no pueden tener efectos positivos pero sí pueden ejercer una acción perjudicial: La acción de las instituciones daña a quienes se supone que procuran ayudar, ya que siempre la mejor situación posible es aquella a la que conduce la acción de las fuerzas del mercado, sin la intervención de factores exógenos, como lo serían las instituciones.

La teoría neoclásica, al menos en su esquema más ortodoxo, se enmarca en esta posición. Su formulación no deja espacio para analizar la influencia de las instituciones en relación con el mercado de trabajo. Sus conclusiones afirman que la situación óptima socialmente en el mercado laboral es aquella a la que se llega sin intervención alguna del Estado ni de los sindicatos. Si se fija legalmente un salario mínimo o se establecen

mecanismos de negociación colectiva, ello no hace más que interferir en el libre funcionamiento del mercado y, en definitiva, crear situaciones de ineficiencia que provocan desocupación.³⁶ De todos modos, estas situaciones difícilmente puedan perpetuarse en el tiempo. La acción del mercado a la larga se impone y el ajuste ocurre irremediabilmente.

Hay que aclarar que el no analizar el rol de las instituciones es una característica de la escuela neoclásica que excede al ámbito de la economía laboral. En efecto, puede afirmarse que este tema no forma parte de esta construcción teórica tampoco en lo que refiere a otras subáreas de la disciplina.

Considerando que esta es la explicación actualmente hegemónica en la economía, puede entenderse el énfasis que a veces se pone desde otras perspectivas en el papel de las instituciones, como una reacción esperable ante tal reduccionismo (Meyers, 1951). Procuraremos, sin embargo, con una posición afín a la que se incluyó en segundo lugar, poder reconocer el papel de las instituciones sin por ello dejar de ocuparnos de nuestro propósito fundamental, que es la explicación económica de la trayectoria de los salarios en el largo plazo.

2. Un marco conceptual para el mercado de trabajo en Argentina

Hasta aquí se ha hecho referencia a las teorías generales sobre los salarios, que se presentan en principio como aplicables a cualquier economía (capitalista), sin importar su nivel de riqueza ni su grado de desarrollo. Sin embargo, aunque no lo expliciten, estas teorías fueron concebidas sobre la base del funcionamiento de las economías desarrolladas.

³⁶ Desde la década de 1980 se ha desarrollado toda una serie de estudios empíricos que busca –infructuosamente– demostrar que las instituciones laborales protectoras del trabajo vigentes en los países europeos son las causantes de su mayor nivel de desocupación respecto a Estados Unidos. En Glyn *et al* (2003) puede encontrarse una reseña crítica de los más importantes de esos trabajos.

Por lo tanto, dado que de lo que se trata es de analizar el mercado de trabajo en Argentina, cabe preguntarse si esas teorías son relevantes para un país como el nuestro. A priori puede plantearse que podrían existir características que se corresponden con la especificidad de nuestra economía, que no fueron incorporadas en las teorías mencionadas y que es relevante considerar para explicar las tendencias del mercado laboral.

En las subsecciones que siguen se procurará avanzar en ese sentido. Para ello, primeramente se realiza una esquematización de los atributos específicos de la economía argentina, que pueden resultar relevantes para comprender los determinantes del salario real en el país. Más allá de estos atributos, que en mayor o menor medida tendrían vigencia a lo largo de todo el período bajo análisis, se argumenta luego que los condicionantes de las remuneraciones reales pueden modificarse en los distintos patrones de crecimiento.

2.1 Atributos específicos de la economía argentina y su mercado de trabajo

Al referirse a las particularidades de la economía argentina, en primer lugar debe tenerse en cuenta su carácter de país periférico.³⁷ Ya los autores de la Economía del desarrollo destacaron especialmente que el estudio de las economías subdesarrolladas requería de teorías específicas que tuvieran en cuenta sus diferencias respecto de los países centrales.³⁸ En segundo lugar, también deberían tenerse presentes las especificidades de la economía local,

³⁷ Nos referiremos de manera indistinta a los países en desarrollo como economías subdesarrolladas, en desarrollo o periféricas. La utilización de tales conceptos no implica una adhesión a los enfoques teóricos en los cuales esos conceptos han sido concebidos.

³⁸ En Nahón, Rodríguez Enríquez y Schorr (2006) puede encontrarse una historia estilizada de las teorías del desarrollo, en particular en América Latina. Allí se argumenta que uno de los aspectos que dio continuidad a los distintos enfoques dentro de la teoría del desarrollo fue “la convicción de que el estudio de las economías subdesarrolladas requería de un corpus teórico específico, diferenciado de la teoría económica dominante, tanto en sus conceptos fundamentales como en su encuadre metodológico” (p.333).

si las hubiera y si fueran relevantes para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo, que la diferencian incluso de otros países de la periferia.

Con el fin de avanzar hacia la identificación de los elementos que podrían estar presentes en una explicación sobre los salarios reales en el largo plazo en Argentina, en lo que sigue presentamos aquellos hechos estilizados que distinguen a la economía de nuestro país, como economía periférica y con sus propias particularidades. Nos centraremos en aquellos que consideramos que, directa o indirectamente, deberían tener alguna influencia en el comportamiento del mercado de trabajo y, en particular, de los salarios. Es decir, no se trata de hacer una descripción exhaustiva de las características específicas de la economía argentina en general, sino sólo de aquellas que puedan ser relevantes para el análisis de los salarios reales en el largo plazo.

Cabe resaltar que, si bien en la bibliografía que analiza el mercado de trabajo en Argentina muchas veces estas características están explícita o implícitamente incorporadas en el análisis³⁹, la reconstrucción que sigue es de desarrollo propio.

Hechos estilizados de una economía subdesarrollada

En primer lugar, como se dijo, hay una serie de características o hechos estilizados propios de las economías en desarrollo, que son compartidos también por Argentina, como parte de ese conjunto de países.⁴⁰ Son características que distinguen a este grupo de los países desarrollados.

³⁹ Véase, por ejemplo, Marshall (1977), Canitrot (1975, 1983), Feliz y Chena (2003, 2005).

⁴⁰ La Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) se dedicó desde sus inicios en la década de 1950 a la tarea analítica de construir un esquema teórico capaz de dar cuenta de las razones del subdesarrollo de la región de América Latina. Sus autores identificaron tres características del subdesarrollo y la condición periférica de América Latina: 1) la especialización en bienes del sector primario, que generaba una oferta limitada de divisas, 2) la existencia de heterogeneidad estructural en la producción, es decir, la coexistencia de un pequeño sector de productividad elevada con otro más amplio y de menor productividad, 3) estructura institucional poco inclinada a la inversión y al progreso técnico (Ver al respecto Bielschowsky (2009), quien analiza el pensamiento de los autores

Atraso industrial y tecnológico

En los países en desarrollo se observa un grado de desarrollo industrial relativamente menor, que involucra tanto aspectos cuantitativos como cualitativos. La menor presencia de la actividad manufacturera en el producto es un indicador sólo parcial de la menor relevancia que tiene la producción de bienes industriales en el entramado productivo local, en el que sobresalen las actividades vinculadas a la producción de base primaria. Esta configuración se refleja en la composición de las exportaciones, en las que los bienes de extracción primaria con mayor o menor grado de elaboración ocupan un lugar preponderante.

Sin embargo, donde se manifiesta con más claridad el atraso industrial vigente en las economías de menores ingresos es cuando se analizan las características del propio sector industrial en relación con aquél de las economías avanzadas. Los menores niveles de productividad, la menor densidad y desarticulación del tejido productivo, la utilización de tecnologías alejadas de la frontera internacional, la menor presencia de actividades de producción de bienes de capital y de investigación y desarrollo y, por tanto, las menores capacidades de innovación tecnológica son la marca común de la producción manufacturera en los países en desarrollo.

Aun en aquellas economías que cuentan con polos industriales relativamente avanzados en alguna rama, se destaca la ausencia de sistemas industriales integrados. Más bien, el sector manufacturero tiende a evidenciar un desarrollo sumamente heterogéneo y desigual, en el que conviven empresas con elevada productividad y tecnología de punta articuladas en las redes globales de producción, y firmas orientadas al mercado local con equipamiento envejecido, ausencia de innovación y bajos niveles de

de la CEPAL a lo largo de las seis décadas de su existencia). La esquematización de hechos estilizados que se realiza en este apartado, sin ser idéntica a la desarrollada por los autores estructuralistas de CEPAL, toma algunos de sus conceptos.

productividad. Dadas estas características, estas economías no realizan creación tecnológica, sino que utilizan y, eventualmente, adaptan, las tecnologías diseñadas en los países desarrollados.

Es cierto que la heterogeneidad o diferencia de productividad entre las empresas de los países periféricos no resultan sólo propias de la industria manufacturera, tal como ha sido resaltado por varios de los autores que desarrollaron el concepto de heterogeneidad estructural.⁴¹ Sin embargo, interesa en particular poner el foco en el sector industrial, debido a que la dinámica de la industria refleja indirectamente –con algunas excepciones y reservas– el comportamiento de los sectores primario y terciario.⁴² La industria es además el sector de mayor potencial de contenido y difusión del progreso técnico. De este modo, es la industria la que tiene la posibilidad de ser impulsora de un proceso de desarrollo económico. Se volverá sobre este punto más adelante.

Estrechez del mercado interno

El volumen de la absorción interna de bienes de consumo e inversión es sustancialmente menor al de los países avanzados, ya que la dimensión de su producto total en relación con el de las economías desarrolladas es más acotada. La base de esta característica es el menor nivel del producto bruto *per cápita*, aunque en algunos casos la existencia de una población cuantiosa compensa el bajo índice de ingresos, generando un mercado interno más voluminoso.

La mayor o menor estrechez del mercado interno se evalúa en relación con las escalas de producción técnicamente eficientes (y por tanto rentables) en cada rama. En presencia de rendimientos crecientes a escala, el tamaño del

⁴¹ Sobre las diferentes interpretaciones, desarrollos y limitaciones del concepto de heterogeneidad estructural, ver Nohlen y Sturm (1982).

⁴² En efecto, la industria adquiere sus insumos del sector primario, mientras que el sector de servicios tiende a seguir la evolución de los sectores industriales (Pinto, 1976).

mercado interno adquiere relevancia porque puede funcionar como un freno y/o un incentivo para la realización de inversiones e innovaciones tecnológicas en la economía local.

Informalidad en el mercado de trabajo

La dinámica del mercado laboral de las economías periféricas presenta características particulares que lo diferencian de las economías más avanzadas. Un primer punto de relevancia es la menor tasa de actividad de estas economías y, más específicamente, el menor grado de asalarización, es decir, una menor proporción relativa entre la cantidad de asalariados y el total de ocupados. En efecto, al menos en el caso de las economías con preponderancia de población urbana, se observa, si no una alta tasa de desempleo abierto, una menor tasa de asalarización entre los ocupados y la presencia de un amplio sector informal a través del cual conjuntos importantes de la población generan el ingreso que garantiza su subsistencia.

Adicionalmente, aunque no es así en el caso de Argentina⁴³, algunas economías mantienen una cuantiosa población rural, lo que sugiere la existencia de mano de obra excedente y, por tanto, potencialmente disponible para los requerimientos del proceso productivo.

Algunos autores preocupados por la problemática del desarrollo afirman que estos fenómenos serían consecuencia del hecho de que los países menos desarrollados sufren de una insuficiencia dinámica en la creación de empleo.⁴⁴ Las explicaciones sobre la insuficiente creación de empleo en los

⁴³ Históricamente, nuestro país se ha diferenciado de otros países en desarrollo, por el hecho de contar con un mercado de trabajo con un nivel relativamente reducido de informalidad, es decir, más semejante al de los países desarrollados que al de las naciones subdesarrolladas (Marshall, 1977). Sin embargo, como se verá, esta característica no se mantuvo inalterada, ya que la informalidad se incrementó significativamente en las últimas tres décadas.

⁴⁴ Entre ellos, Prebisch (1963) y los que continuaron su tradición teórica en la CEPAL.

países periféricos son diversas. Entre ellas, una teoría a considerar es la que se relaciona con la dependencia tecnológica. Los países periféricos no generan tecnologías propias sino que tienden a importar y/o copiar las vigentes en los países desarrollados. Pero estas tecnologías, que son ahorradoras de mano de obra, fueron desarrolladas en países en cuyos mercados de trabajo tiende a generarse escasez de fuerza de trabajo (Fajnzylber, 1983; Nun, 1969; Valle Baeza, 2002). Las presiones sindical y salarial actúan en estos países como incentivos a la producción de esa maquinaria y equipo. Al ser aplicadas en el terreno de los países en desarrollo provocan que la creación de empleo en la industria tienda a ser relativamente escasa, en relación con el modo en que se dio en el proceso de industrialización de los países hoy desarrollados, lo que se traduce en un nivel insuficiente de empleo en la economía en general.⁴⁵

La escasa generación de puestos de trabajo se refleja, o bien en un alto nivel de desocupación, o bien en la existencia del sector informal. Este sector se define como “el conjunto de unidades productivas –incluyendo las que consisten sólo de un trabajador por cuenta propia– que son el refugio económico de quienes, al ser excluidos del sector moderno, se ven forzados a inventar modos de obtener algún ingreso, con muy escaso acceso a capital y otros recursos complementarios de trabajo” (PREALC, 1987:5).⁴⁶ Esta segmentación en el mercado laboral se correspondería con la segmentación observada en la estructura productiva industrial, mencionada con anterioridad.

⁴⁵ Como señalan Portes y Benton (1984) “En comparación con la experiencia de los países avanzados en sus períodos de rápida expansión económica, la industria contemporánea requiere de un nivel relativamente alto y creciente de insumos por cada trabajador adicional empleado” (p.595, traducción propia).

⁴⁶ Es preciso aclarar que el concepto de sector informal y de informalidad ha sido desarrollado a partir de diferentes vertientes interpretativas y empíricas. En Tokman (1999) puede encontrarse una breve síntesis de dichas vertientes. Aquí tomamos el desarrollo realizado en América Latina y reflejada en los trabajos del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT.

En suma, atraso industrial, estrechez del mercado interno y menor tasa de asalarización no son fenómenos aislados, sino relacionados entre sí. Es importante tenerlos presentes al analizar la evolución de los salarios porque pueden afectar tanto el nivel de empleo y su calidad –por la posible menor capacidad de estas economías de generar puestos de trabajo– como directamente el nivel salarial –por ejemplo, a través de su influencia sobre la productividad del trabajo–.

Además de estos hechos estilizados que resultan extensivos a las economías de menor nivel de desarrollo, Argentina presenta algunas peculiaridades dentro de este último grupo que es necesario también tener en cuenta, tal como se hace a continuación.

Hechos estilizados de la economía argentina

Las cualidades expuestas previamente sintetizan de manera estilizada algunos aspectos de las economías en desarrollo y, en particular, sus diferencias respecto de las más avanzadas. Estas características diferencian su proceso de desarrollo económico y, por tanto, exigen la adecuación de las herramientas analíticas convencionales. Ahora bien, este conjunto de hechos estilizados no alcanza para definir con precisión las peculiaridades de una economía como la argentina que, de manera superpuesta a las condiciones generales atribuidas a las economías periféricas, posee algunos atributos que definen su particularidad⁴⁷. Se trata de características estructurales de la economía argentina, que han tendido a mantenerse en el tiempo, más allá de las transformaciones en los patrones de crecimiento.

⁴⁷ De modo más o menos explícito, los autores que realizan estudios sobre el mercado de trabajo en Argentina los realizan sobre la base de esquematizar algunas características propias de la economía nacional y del mercado de trabajo (ver sección Antecedentes).

Estructura productiva desequilibrada

El territorio argentino se destaca en el mundo por su abundancia de tierras aptas para la producción agrícola y ganadera. Se trata de tierras, especialmente en la zona pampeana, en donde las condiciones agroecológicas son extraordinariamente favorables.⁴⁸ La notable fertilidad de las tierras pampeanas tiene como resultado la existencia de rendimientos excepcionales en la producción agropecuaria (Flichman, 1977; Diamand, 1988; Iñigo Carrera, 1998). En estas circunstancias privilegiadas, la productividad del trabajo aplicado en este sector es mayor y, por tanto, el costo de los productos es menor respecto de otros países. Como el precio de los artículos agrarios se fija internacionalmente –se trata de *commodities*–, los menores costos de producción en la región pampeana permiten la existencia de una renta agraria diferencial. Esto implica que los productos de origen agropecuario que se elaboran con esas favorables condiciones permiten obtener una sobreganancia que adopta la forma de renta de la tierra. La renta diferencial puede ser apropiada enteramente por los propietarios de las tierras o, puede, mediante diversos mecanismos, ser transferida hacia otros sectores económicos.

Esta sobreganancia no se registra en el sector industrial donde, por el contrario, la naturaleza de país periférico de la Argentina conlleva la vigencia de una reducida productividad del trabajo.⁴⁹ La convivencia de una elevada productividad del trabajo en el sector agropecuario con una reducida productividad del trabajo en el sector manufacturero establece una

⁴⁸ El rico territorio nacional también incluye la presencia de recursos no renovables, como reservas petroleras, gasíferas o mineras, aunque la calidad y cantidad relativamente acotada de estos recursos no destaca a la Argentina –como sí es el caso de otras economías periféricas que se distinguen por sus reservas de combustibles–.

⁴⁹ En Nochteff (1994) puede encontrarse un análisis que explica cómo esta diferencia de productividad de un sector respecto del otro –y respecto de la frontera internacional tecnológica– no tendió a reducirse a lo largo del proceso de industrialización, sino que sucedió todo lo contrario. Las razones esgrimidas son la limitación que el mercado interno impuso al desarrollo de economías de escala en la industria, la falta de incentivos para que el esfuerzo tecnológico se oriente a achicar la brecha con respecto a la frontera internacional y, finalmente, la inestabilidad propia de este esquema económico, que ha sido explicada en los términos del modelo *stop & go*.

estructura productiva de carácter desequilibrado, que se ha mantenido desde los inicios de la historia capitalista en Argentina hasta la actualidad.⁵⁰

Tal como se ha analizado en la literatura al respecto, la estructura productiva desequilibrada tiene consecuencias sobre el régimen cambiario, el comercio exterior, el empleo y, en general, sobre las posibilidades de crecimiento económico. Interesa aquí resaltar sus implicancias en particular en términos de empleo y de salarios. En relación con los salarios, uno de los puntos a analizar es en qué medida su nivel puede verse afectado por las transferencias de renta agropecuaria hacia los distintos sectores económicos.

Superposición entre canasta de exportación y bienes-salario

Otra cuestión, ampliamente destacada en la literatura local, es el hecho de que en nuestro país gran parte de los bienes que constituyen la canasta de consumo de los asalariados son los bienes de origen agropecuario que se producen en condiciones naturalmente favorables y que se encuentran entre las principales exportaciones del país (Marshall, 1977, Canitrot, 1975). Se trata en particular de la carne y el trigo, con un peso importante en la canasta de consumo de los trabajadores.

Esta superposición implica, por un lado, que los precios internacionales de los alimentos y el tipo de cambio tengan –en ausencia de medidas compensatorias– efectos inmediatos sobre el poder adquisitivo del salario. Implicó además, al menos durante gran parte de la historia argentina, que el aumento de los salarios reales y, consiguientemente, del consumo interno, achicara los saldos exportables, limitados por la extensión de las tierras en producción y su rendimiento.

⁵⁰ Entre los autores que trabajaron sobre la cuestión de la estructura productiva desequilibrada y sus consecuencias se encuentran Diamand (1973/2010) y Braun y Joy (1968), a través de modelos macroeconómicos de dos sectores. La presencia de este tipo de estructura productiva no es exclusiva de Argentina, aunque tampoco es generalizada entre las economías periféricas.

Algunos autores, como Gerchunoff (2006), afirman que esta superposición sería en la actualidad menos nítida, dado el alto peso de la soja y sus derivados entre las exportaciones primarias, que no son típicos bienes de consumo de los asalariados, así como de productos minerales, petróleo y sus derivados. En suma, los alimentos tendrían un peso menor en el total de los bienes exportados. Al mismo tiempo, los alimentos tienen también un peso relativamente menor en relación con la canasta de consumo de los trabajadores, si la comparación se hace respecto a los datos de tres décadas atrás.

Sin embargo, debe aclararse que, aun en este caso la superposición no deja de ser relevante. En primer lugar, porque las exportaciones alimentarias tradicionales siguen teniendo un peso importante entre las exportaciones totales⁵¹. Entonces, el efecto de las variaciones en los precios internacionales y en el tipo de cambio sobre el salario real sigue verificándose. Además, dado que la soja compite con otros cultivos y con la ganadería por la superficie a utilizar, que es limitada, su precio sigue teniendo influencia sobre el costo y la disponibilidad interna de los alimentos producidos localmente.

En todo caso, lo que se incrementó significativamente es la productividad del sector agropecuario y, al mismo tiempo, se expandió el volumen de exportaciones no agropecuarias (CIFRA, 2009; Rodríguez, 2008; Teubal, 1995, 1999). Es más, en general, las exportaciones crecieron mucho más que el producto y que el consumo agregado de los asalariados. De este modo, a priori puede pensarse que la oposición entre mayor consumo interno y disponibilidad de saldos exportables no estaría vigente, al menos a nivel macroeconómico. Sin embargo, sí lo está para casos de alimentos particulares, como el trigo, el maíz, la carne y otros, en los que las

⁵¹ Entre 2005 y 2009 la suma de los complejos oleaginoso, cerealero y de origen bovino totalizó el 33,0% de las exportaciones anuales en promedio. Excluyendo el complejo sojero, el peso promedio fue 17,1% (Fuente: INDEC).

cantidades exportadas compiten con las disponibles para el consumo interno.

Evidentemente, más allá de lo adelantado en estas líneas, las relaciones entre el precio internacional de los alimentos, el tipo de cambio, la brecha externa y el salario real son cuestiones que deben ser tenidas en cuenta y analizadas en profundidad a la hora de ensayar explicaciones sobre los condicionantes del salario real.

2.2 Distintos patrones de crecimiento y mercado de trabajo

Las características o hechos estilizados que se desarrollaron anteriormente son específicos a la economía argentina y han tendido a mantenerse, aunque con variaciones y con distinta intensidad, a lo largo de todo el siglo XX y el tiempo transcurrido del siglo XXI. Sin embargo, durante ese período el patrón de crecimiento no se ha mantenido constante. Antes bien, tal como ha sido destacado en la literatura sobre la historia económica de nuestro país, pueden identificarse distintos patrones de crecimiento.⁵²

Antes de continuar, es preciso aclarar el término patrón de crecimiento. El concepto se utiliza, al igual que sucede con otros relacionados, a partir de la necesidad de dar cuenta de las diferencias en el modo de funcionamiento de las economías en distintas etapas históricas y configuraciones nacionales.

Este concepto se enmarca en la noción de patrón o régimen de acumulación, de la Escuela de la regulación francesa⁵³, que trata del “conjunto de

⁵² Son numerosos los autores que acuerdan en similares periodizaciones de la historia económica argentina, más allá de que se refieran o no al término “patrón de crecimiento”.

⁵³ La Escuela de la Regulación francesa comparte la preocupación por diferenciar las formas de funcionamiento de distintas economías capitalistas a lo largo de la historia, y ha dado gran relevancia a esta cuestión. Dentro de esta escuela, el concepto de “modo de crecimiento” refiere a un patrón que queda caracterizado “por una fuente principal de ingreso nacional y por una forma de distribución de ese mismo ingreso” (Boyer y Freyssenet, 2001:15). El crecimiento del ingreso nacional puede ser impulsado

regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, es decir, que permita reabsorber o posponer las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso” (Boyer, 1989:59). Esta última noción refiere básicamente a la “articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas, vinculado a una definida estructura económica, una peculiar forma de Estado y las luchas entre los bloques sociales existentes” (Basualdo, 2007:6).

La idea de patrón de crecimiento tiene un alcance y complejidad menor que el concepto de régimen de acumulación: mediante éste se busca enfatizar la relación entre las variables puramente económicas. Cada patrón de crecimiento presenta características específicas que determinan una particular dinámica de la economía, que se expresa en ciertas regularidades y causalidades definidas en el movimiento de las variables económicas. Detrás de estos fenómenos subyace una determinada estructura económica, asociada a la composición sectorial de la actividad económica, al modo de inserción del país en el esquema de división internacional del trabajo, a las formas técnicas de producción y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, y a la forma principal de generación y apropiación del excedente, al grado de concentración económica, factores que se encuentran al mismo tiempo íntimamente relacionados entre sí.⁵⁴

principalmente por la inversión, o el consumo, o la exportación; mientras que entre las formas principales de distribución del ingreso los autores identifican cuatro: competitiva, por escasez, coordinada nacionalmente y moderadamente jerarquizada, y desigual. A partir de ello, construyen una tipología de ocho modos de crecimiento principales en las economías del siglo XX: modo competitivo y competido, competitivo y consumidor, competitivo y exportador-precio, coordinado y consumidor, coordinado y exportador especializado, coordinado y exportador-precio, por escasez e inversor, y desigual y rentista. Estos modos de crecimiento tienen implicancias sobre el funcionamiento de los mercados en general y también sobre el mercado de trabajo, que puede resultar más o menos flexible, más o menos organizado, etc. El concepto de patrón de crecimiento que se utiliza en este trabajo, busca mantener un menor nivel de complejidad a la vez que parte de una base teórica diferente, que lleva a privilegiar la observación de otros aspectos económicos.

⁵⁴ Los autores estructuralistas de la CEPAL buscaron también diferenciar modos de funcionamiento de distintas economías, que fueran más allá de la distinción entre capitalismo y socialismo. A. Pinto (1976) se refirió a los “estilos de desarrollo”, definidos como “la manera en que dentro de un determinado sistema se organizan y asignan los recursos humanos y materiales con el objeto de resolver los interrogantes sobre qué, para

Como se mencionó, se parte del concepto de patrón de crecimiento, con el fin de resaltar que la dinámica de acumulación no sigue un movimiento único a escala global, sino que tiene expresiones diferentes en distintos espacios nacionales. Según sea esta configuración económica local, serán distintas sus consecuencias sobre el mercado de trabajo. Al mismo tiempo, la idea de patrón de crecimiento busca enfatizar el carácter dinámico de los procesos económicos, por oposición a los términos régimen o modelo macroeconómico, mediante los cuales en general se hace referencia a la interacción de ciertas variables macroeconómicas en el corto plazo y no a su evolución en el tiempo.

Sin ánimo de clasificar y describir aquí exhaustivamente los distintos patrones de crecimiento por los que ha atravesado la economía argentina –a lo cual nos dedicaremos más adelante–, buscamos destacar algunos aspectos de la economía argentina que resultan clave en la definición de los distintos patrones de crecimiento y en el modo en que dentro de los mismos se ve influido el mercado laboral. Tener en cuenta estos aspectos, y su interacción, es relevante en la investigación sobre el modo en que se determinan los salarios reales.

quiénes y cómo producir los bienes y servicios... La caracterización económica de un estilo podría hacerse considerando dos clases de elementos, estrechamente vinculados. Por una parte los de orden estructural, que revelan la forma en que se ha organizado el aparato productivo, desde el ángulo de sus recursos económicos y de la composición de la oferta... La otra clase de factores engloba aquellos que son vitales para el funcionamiento o dinámica del sistema... tienen que ver con el nivel y composición de la demanda y con sus antecedentes básicos, el nivel y la distribución del ingreso” (p.78). De acuerdo con esta concepción, la distribución del ingreso condiciona la demanda de la economía y, por ende, puede motorizar cambios en la estructura productiva. Esta estructura, por otra parte, que es relativamente rígida en el corto plazo, influye significativamente sobre la distribución del ingreso y la demanda.

Estructura productiva

La consideración de la dinámica de la creación de empleo y su influencia sobre el salario pone de relieve una cuestión fundamental. Es importante analizar en qué medida estructuras productivas diferentes se relacionan con distintas dinámicas de creación de empleo. Para ello importa tanto la consideración de la relevancia relativa de la industria, y de ciertas subramas específicas a su interior, como del tipo de tecnología predominante en la misma, que ha sido diferente en distintas etapas de la economía argentina.

En efecto, debe señalarse en primer lugar que la tasa de crecimiento de una economía se relaciona positivamente con la tasa correspondiente a su sector manufacturero⁵⁵; en este sentido, la industria puede considerarse como el motor del crecimiento (Ros, 2006). Así lo atestigua la historia de los países que se han desarrollado, ya sea temprana o más tardíamente. De hecho, el proceso de desarrollo mismo consiste en una transformación de la estructura productiva, con un mayor sesgo hacia la industria.⁵⁶ Ello no implica que el peso de la industria en la economía crezca indefinidamente, sí que lo hace hasta alcanzar cierto nivel máximo.

Este papel de la industria se asocia con los fuertes encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante de las actividades industriales, y con las economías de escala y las economías de aprendizaje que pueden obtenerse a medida que avanza la división del trabajo y se fortalece la

⁵⁵ Esta regularidad es conocida en la teoría del crecimiento como Primera Ley de Kaldor. Se denomina leyes de Kaldor a un conjunto de hechos estilizados que fueron observados y sistematizados por este autor al analizar las experiencias de crecimiento económico de un amplio grupo de países desarrollados. Estas leyes se refieren a los efectos positivos que genera la expansión del producto de la industria manufacturera en el conjunto de la economía, ya que induce el crecimiento del resto de los sectores y el incremento de la productividad en todas las actividades económicas.

⁵⁶ “El contraste entre las teorías que ven el crecimiento como un ‘globo que se infla’ y los modelos que hacen énfasis en la ‘dinámica estructural’ se refleja en las diferentes interpretaciones de algunas de las regularidades identificadas en la literatura sobre crecimiento, en particular de la tendencia a que el aumento del PIB per capita esté ligado a modificaciones sistemáticas de la composición sectorial del producto y de los patrones de especialización internacional” (Ocampo, 2008:21).

especialización como resultado de la expansión de las actividades manufactureras. Por este sólo efecto sobre el crecimiento económico, la expansión industrial tendería a ser generadora de empleo. Se ha mostrado, además, que las estrategias de desarrollo industrial que logran mayores tasas de crecimiento son las que se basan en mayor medida en las ramas industriales difusoras de conocimiento, en lugar de las ramas industriales intensivas en el uso de recursos naturales (Cimoli et al, 2005).

Adicionalmente, existen evidencias que muestran que el desarrollo de la industria tiene un efecto multiplicador sobre el empleo, al estimular la creación de puestos de trabajo, indirectamente, en otras actividades (Kaldor, 1968; Greenhalgh y Gregory, 1997; Katzman, 1984; Watts y Valadkhani, 2001).⁵⁷ Ello sucede a pesar de que las actividades industriales tienden a ser menos intensivas en mano de obra que los servicios. Aún así, el efecto de un aumento en la producción industrial tendría mayores efectos sobre el empleo que si ocurriera el mismo aumento en los servicios, debido a que las industrias tienen un mayor desarrollo de encadenamientos hacia atrás, es decir, de demanda de insumos y servicios de otros sectores.

Del mismo modo, se sostiene que dentro de la industria manufacturera es la producción de bienes de capital es una de las ramas que puede tener una mayor contribución a la generación de empleo: “En este sector convergen un ritmo rápido de acumulación y una intensidad de capital por obrero empleado de las más bajas del sector manufacturero... Contrariamente a la percepción generalizada, la rama de bienes de capital presenta una intensidad de capital significativamente menor que el promedio de la industria... Esto explica la contribución decisiva que el sector productor de bienes de capital ha tenido en el crecimiento del empleo industrial de las economías avanzadas” (Fajnzylber, 1983:41).

⁵⁷ Quien primero propuso la existencia de esta relación positiva entre empleo en la industria y empleo total, pensando en los países desarrollados, fue Kaldor (1966, 1968).

A partir de lo anterior, surge como un punto importante el estudiar qué tipo de estructuras productivas han correspondido a los distintos patrones de crecimiento dentro del período analizado, cuál es el peso, dinámica y composición de la rama industrial en cada una de ellas y qué impactos ha tenido sobre la generación de empleo.

En relación con este punto, debe resaltarse que en un país como Argentina, con ventajas relativas en la producción agropecuaria, el desarrollo industrial no se produce espontáneamente, sino como resultado de la intervención del Estado. En los distintos períodos históricos, ha existido en forma latente la posibilidad de implementar políticas económicas de diferente orientación, que tiendan configurar diferentes patrones de crecimiento. En particular, dos grandes “modelos de país” aparecen continuamente en disputa desde el discurso político-económico y en el terreno de las políticas. Por un lado, una economía en la cual, a partir de la vigencia de mercados y actividades productivas desregulados, tiendan a predominar los sectores agroexportadores y sus sectores asociados. Enfrentada con esta opción, una economía en la cual la intervención del Estado reoriente una parte del excedente agropecuario para promover el desarrollo industrial. No se trata de opciones teóricas sino de alternativas posibles, incluso considerando los condicionantes locales y mundiales existentes en distintas etapas, y encarnadas por sujetos sociales concretos que defienden uno u otro proyecto.

Formas de apropiación de la renta

La posibilidad de apropiar una masa importante de renta diferencial en el país es una característica que, como se dijo, lo diferencia de otras economías. Esta apropiación, a su vez, se ve condicionada por el hecho de que sea principalmente el sector agropecuario, y no el minero, el generador de renta diferencial, ya que las ventajas de costos que presenta el país se dan en un sector productor de bienes-salario por excelencia.

La mayor productividad en este sector permitiría que en Argentina se paguen salarios relativamente altos (en relación con países de similar nivel de productividad en el resto de los sectores) sin afectar la tasa de ganancia media de la economía. Pero la existencia de dicha posibilidad no implica que ello efectivamente suceda. Depende, entre otros factores, del modo en que la renta diferencial sea apropiada.⁵⁸

El Estado puede intervenir en la apropiación de la renta diferencial a través de los impuestos específicos sobre la exportación de las mercancías agropecuarias, a partir de la sobrevaluación (o subvaluación) sostenida de la moneda nacional o mediante su participación directa en el comercio exterior de estos productos. Estos mecanismos afectan el precio interno al que se venden estas mercancías, teniendo la capacidad de ubicarlo por debajo (o por encima) del precio de producción que tienen en el mercado mundial (Iñigo Carrera, 2008, 1998).⁵⁹ Por ello, es importante analizar cómo han operado estos mecanismos en los distintos patrones de crecimiento.

Nivel del tipo de cambio real

Tanto por el carácter de transables que tiene gran parte de los bienes salario como por la importancia del tipo de cambio como mecanismo de transferencia de renta, puede pensarse que el poder adquisitivo de los salarios puede verse afectado en medida considerable por los precios locales

⁵⁸ Cabe aclarar que “para que parte de la renta desvíe su curso antes de llegar a los terratenientes, es necesario que, por encima del monopolio que estos ejercen sobre la tierra, se imponga otro monopolio más poderoso sobre la disponibilidad de ésta como fuente de renta. Se trata del monopolio ejercido por el estado sobre la regulación directa de la circulación de la riqueza social dentro del espacio nacional” (Iñigo Carrera, 2008:8/9)

⁵⁹ En el análisis de Iñigo Carrera el abaratamiento de los bienes agropecuarios no se traduciría de ningún modo en mayores salarios reales sino en ganancias empresariales relativamente elevadas: “En cuanto se las usa como materias primas para elaborar otras mercancías en el país, su menor precio se proyecta al menor precio interno de éstas... Este abaratamiento se refleja en el correspondiente abaratamiento de la fuerza de trabajo, sin que por ello se afecten las condiciones materiales de reproducción de la misma. De modo que, cuando es puesta en acción por el conjunto de los capitales que operan dentro del país, produce una ganancia superior a la normal” (Iñigo Carrera, 2008:10). Ello es porque supone que el salario se iguala necesariamente al costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

de los bienes-salario y, por lo tanto, del tipo de cambio.⁶⁰ Será necesario analizar si esta influencia opera sólo a corto plazo o también a mediano/largo plazo.

Empíricamente, se observa que, en momentos de apreciación de la moneda nacional, se abaratan relativamente los bienes-salario en el mercado interno y, por esta vía, se permite un mejoramiento de los salarios reales. Lo contrario ocurre en el caso de una depreciación del valor de la moneda. En síntesis, el sendero de los precios de los bienes que consumen los asalariados y, por esta vía, el salario real se ve condicionado –en ausencia de políticas compensadoras– por la evolución del tipo de cambio real (Arceo, Monsalvo y Wainer, 2006).

Pero la relación entre el salario y el tipo de cambio real no se agota en lo ya dicho. El tipo de cambio real tiene también efectos sobre el nivel general de actividad económica y el empleo y, por esta vía, puede afectar indirectamente los salarios. En pocas palabras, esto se explica por tres razones: en primer lugar, porque según sea el nivel del tipo de cambio real varían los ingresos relativos de los productores de bienes exportables y de bienes que compiten con las importaciones, determinando la viabilidad de muchos de estos últimos. A través de esta vía, es decir, de la influencia sobre el saldo comercial del país, contribuye al aumento del producto y de la ocupación. En segundo lugar, porque, al modificar sus precios relativos, puede influir sobre el grado de sustitución entre capital y trabajo, es decir, sobre la intensidad de demanda de mano de obra del crecimiento.⁶¹ En tercer

⁶⁰ Ver Serino (2007) que presenta un modelo que esquematiza los vínculos entre tipo de cambio, salarios y empleo, teniendo en cuenta esta característica de la Argentina.

⁶¹ Esta afirmación no implica suponer que en cualquier rama de producción existe siempre la posibilidad de sustituir trabajo por capital (y viceversa), ni mucho menos que dicha sustitución pueda darse en cualquier proporción. No se trata del supuesto neoclásico de sustitución perfecta entre los factores productivos. En cambio, se reconoce que una misma mercancía puede ser producida de acuerdo con un conjunto reducido de tecnologías, con distinta intensidad de capital y trabajo, y que implican diferentes niveles de productividad. Dentro de este margen, la variación en la relación entre el precio relativo del capital y el salario puede influir sobre la elección de una tecnología entre las disponibles, diferente a la que se estaba utilizando.

lugar, este mismo cambio en los precios relativos de capital y trabajo puede reorientar las inversiones y el crecimiento provocando cambios en la estructura productiva, volviéndose más o menos intensiva en sectores demandantes de empleo (Frenkel y Taylor, 2007; Frenkel, 2005).

Los vínculos destacados anteriormente se vuelven más o menos relevantes de acuerdo con el grado de apertura de la economía. Es decir, cuando los flujos comercial y financiero de la economía son importantes, el tipo de cambio real alto puede tener un mayor efecto positivo sobre los salarios a través de la mejora del saldo comercial y del cambio en los precios relativos de capital y trabajo. Ello explica que la discusión sobre el vínculo entre tipo de cambio real, crecimiento y empleo haya tenido un papel destacado en los últimos años, con una economía abierta, tras la fuerte devaluación del peso en 2002 (Frenkel, 2005; Keifman, 2005).

La relación entre el nivel del tipo de cambio real y el salario real explicaría, en principio, las oscilaciones de corto plazo de este último, en tanto se suponga que el tipo de cambio real puede estar apreciado o depreciado sólo momentáneamente. Si, en cambio, existen razones por las cuales puede sostenerse un nivel cambiario alto o bajo por períodos prolongados, el condicionamiento sobre el salario podría extenderse también en el tiempo. En relación con este punto, debe tenerse en cuenta que, tal como se desarrolla en Diamand (1972), las condiciones particulares de la producción agropecuaria local provocan que exista una tendencia hacia la apreciación de la moneda local, es decir, la baja relativa del tipo de cambio real.⁶² Por tanto, existirían condiciones para el sostenimiento de una moneda sobrevaluada por períodos relativamente extensos.

⁶² Esta tendencia se vincula con el fenómeno conocido en la literatura como “Enfermedad holandesa”. Bresser-Pereira (2008) argumenta que se trata de una tendencia propia de todos los países en desarrollo, que no sólo obedece a la Enfermedad holandesa sino también al mayor nivel de tasas de ganancia y tipos de interés que estimulan el ingreso de capitales externos. Habría también causas políticas que presionarían el tipo de cambio en el mismo sentido.

Transformaciones institucionales

Finalmente, en referencia a las instituciones del mercado de trabajo, cabe resaltar que las mismas han sufrido transformaciones a lo largo del período en estudio. Las características propias de los diferentes patrones de crecimiento, con consecuencias directas sobre el mercado de trabajo, afectan la relación de fuerzas entre trabajadores y capitalistas. A través de esta vía, pero no sólo de ella, pueden condicionar cambios en estas instituciones.

Si bien será necesario reseñar los cambios en las instituciones laborales más adelante, puede decirse, muy a grandes rasgos, que habría una primera etapa dentro del período en estudio en la cual se desarrollan o consolidan en el país diversas instituciones que tienden a ser protectoras del trabajo (legislación laboral, generalización de la negociación colectiva por rama de actividad, transformaciones y consolidación de la estructura sindical, garantía de un salario mínimo, vital y móvil, etc.). Este movimiento se da con fuerza durante el primer y segundo gobierno de J. D. Perón, es decir, a partir de 1946.

Estas instituciones se mantienen, con algunas modificaciones menores, hasta el período de la última dictadura militar, que implica un retroceso en los derechos alcanzados desde el punto de vista de los trabajadores. Estos cambios tienen cierta reversión en los años siguientes pero, durante los gobiernos de C. Menem (1989-1999) vuelven a ocurrir transformaciones de gran importancia que tienden hacia la desregulación del mercado de trabajo y la derogación de normas protectoras. Nuevamente, un movimiento en sentido inverso se esbozaría luego de 2003 (Recalde, 2007).

El tema es amplio y ha sido objeto de numerosas investigaciones. La reseña hecha aquí, a modo de línea de tiempo, sólo pretende señalar que el marco institucional en el que se desenvuelve el mercado de trabajo no ha sido estable, ni mucho menos, en el período estudiado. Más aún, las políticas laborales y las políticas de ingreso, incluyendo aquellas que determinan en

el modo en que se fijan o se negocian los salarios nominales, han sido también de variado signo. Estas políticas también definen parcialmente el marco institucional en el que se desenvuelve el mercado laboral.

3. Elementos del marco conceptual

Las secciones desarrolladas anteriormente arrojan luz sobre las posibles relaciones causales a indagar en un estudio de largo plazo sobre los salarios en Argentina. Se hará a continuación una reseña de las mismas, que servirá de guía para la investigación empírica.

En primer lugar, se parte de una concepción teórica cercana a la de la escuela clásica, razón por la cual se adoptará el marco de análisis ya desarrollado que fue construido en base a los fundamentos de esta escuela. Así, es fundamental analizar las variables que puedan influir sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, los cambios en la productividad, las variaciones en la intensidad o duración de la jornada laboral, y el tamaño del ejército de reserva. Finalmente, también debe considerarse la influencia de la organización colectiva de los trabajadores y, en general, de las instituciones vinculadas con el mercado laboral.

En segundo lugar, debe tenerse en cuenta cómo se modifica este esquema general para un país como Argentina. Así, será necesario tener en cuenta que el atraso tecnológico y la estrechez del mercado interno pueden asociarse con menores niveles de productividad media. Asimismo, habrá que evaluar si estas cuestiones, así como la existencia de una estructura productiva desequilibrada, implican una insuficiente creación de puestos de trabajo que tienda a mantener en el tiempo un abultado ejército de reserva. Las consideraciones expuestas en torno de la superposición de la canasta de bienes salario y los productos de exportación deben ser tenidas en cuenta, en tanto los precios de estos bienes influyen sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Del mismo modo, conociendo las características que

presentan en general los mercados de trabajo de los países de menor desarrollo relativo, deberá indagarse sobre la existencia y tamaño del sector informal en Argentina, así como tener en cuenta de modo diferencial el empleo generado en este sector y los salarios asociados.

En tercer lugar, los argumentos expuestos resaltan la importancia de analizar la evolución salarial y sus determinantes, diferenciando los distintos patrones de crecimiento que se sucedieron a lo largo del período analizado. En la caracterización de estos patrones será fundamental tener en cuenta, entre otras, los siguientes aspectos: la estructura productiva y sus transformaciones, las formas de transferencia y apropiación de renta primaria, y el nivel y variaciones del tipo de cambio real. Del mismo modo, deberá considerarse cómo se modificaron las instituciones relativas al mercado laboral y en qué medida las mismas pudieron haber condicionado la trayectoria de los salarios.

4. Antecedentes: Los estudios sobre salarios en Argentina

Se presentó hasta aquí un panorama esquematizado de distintos abordajes teóricos sobre los salarios reales en el largo plazo, se especificaron los elementos adicionales para realizar un estudio económico de este tipo en Argentina y, finalmente, se delinearon los factores que será preciso tener en cuenta en el abordaje empírico.

Antes de comenzar el análisis de los salarios en Argentina, se procurará mostrar, también brevemente, de qué modo la literatura (mayormente producida en el país) ha analizado esta cuestión. Cabe señalar que estos análisis en muchos casos no se corresponden totalmente con un único marco teórico. Aunque los autores toman elementos de las escuelas teóricas señaladas, también agregan otros que tienen que ver con las características específicas de la economía local, de modo tal que los enfoques resultan *sui generis*. De todos modos, y con el fin de clarificar y ordenar la exposición,

buscaremos hacer referencia a las grandes corrientes teóricas con las que se corresponden sus interpretaciones, ya sea que los autores lo digan o no explícitamente.

Se destaca en primer lugar que, en la literatura que analiza el mercado laboral argentino, las investigaciones que predominan en las últimas décadas tienden a centrarse en el estudio de períodos de tiempo acotados. Estos períodos en algunos casos son un recorte justificado y en otros están delimitados más o menos arbitrariamente (por ejemplo, por décadas). Se orientan, en general, a mostrar la asociación entre los fenómenos laborales, los ciclos económicos y las políticas macroeconómicas y laborales específicas (Altimir y Beccaria, 1999; Beccaria, Esquivel y Maurizio, 2005; Bour, 2002; Canitrot, 1983; Damill, Frenkel y Maurizio, 2002; Frenkel, 2005; Frenkel y González Rozada, 2001; Lindenboim, 2001, 2003; Marshall, 1997, 2000; Monza, 2000, 2002; Salvia, 2003; Weller, 2000).

Resultan más escasos, en cambio, los análisis de largo plazo, que puedan relacionar los cambios en los niveles salariales con las profundas transformaciones históricas experimentadas por la economía argentina. Más aún, un relevamiento de estos estudios muestra que los enfoques de largo plazo resultan aún más raros en las últimas dos o tres décadas en la literatura sobre el mercado laboral. Entre estos últimos, presentaremos los más destacados.

4.1 La explicación neoclásica: salarios determinados por productividad

Un primer grupo de autores es el que podemos identificar con el marco teórico neoclásico⁶³, que se centran en el análisis de la oferta y demanda de trabajo como determinantes del empleo y de los salarios. A grandes rasgos,

⁶³ Es necesario aclarar que no todos estos autores son neoclásicos ortodoxos; antes bien, incorporan algunos elementos heterodoxos en su teoría, aunque se basen en lineamientos de la escuela neoclásica.

suponen que el empleo depende del crecimiento económico y que los salarios reales son una función de la productividad. Las políticas públicas (económicas y/o laborales) tienen capacidad de influir sobre estas relaciones sólo durante períodos acotados de tiempo, pero los condicionamientos económicos acaban por imponer sus efectos irremediabilmente. Así, los “desvíos” de la evolución de los salarios respecto de las variaciones de la productividad sólo pueden sostenerse momentáneamente, luego de lo cual las remuneraciones regresan al sendero fijado por esta última. Entre estos trabajos, sobresalen Galiani y Gerchunoff, 2003; Llach, 1978, 1980; Llach y Sánchez, 1984; Llach y Gerchunoff, 1977.

Llach y Sánchez (1984) afirman que a largo plazo los salarios dependen fundamentalmente de la productividad (de ahí su afiliación con la teoría neoclásica) y los términos de intercambio del país, es decir, la relación entre el nivel de los precios de sus productos de exportación y los precios de los bienes que importa. Esta consideración de los términos de intercambio es una forma de incorporar los efectos que se observan entre el tipo de cambio real y los salarios (ver sección 2.2). Pero en este caso sólo se toma en consideración uno de los factores con clara incidencia en el tipo de cambio real (los términos de intercambio), sin mencionar otros, como los movimientos de capitales internacionales, que tendrían efectos similares⁶⁴.

A corto plazo los salarios pueden ser influidos por las políticas de gobierno y/o el comportamiento de otras instituciones.⁶⁵ Según afirman, en Argentina se ha observado que algunos gobiernos (los de J. D. Perón) han

⁶⁴ “El efecto benéfico de los TIE [términos de intercambio] sobre los salarios reales se opera por una doble vía. Directamente, en tanto una mejora de los TIE es algo así como una renta extraordinaria que el país puede apropiarse sin aumentar su esfuerzo productivo. Indirectamente, porque el saldo del balance comercial así generado permite dejar caer el tipo de cambio real” (p.17). La primera de estas razones se asemejaría a lo afirmado Levrero y Stirati (2006), en el sentido de que la mejora en los términos de intercambio amplía el margen para que se aumenten los salarios sin que se vea afectada la tasa de ganancia.

⁶⁵ “Esta visión de largo plazo conduce a privilegiar a las cuestiones estructurales como determinantes de los salarios reales y la distribución del ingreso. Los aspectos institucionales por el contrario adquieren mayor relevancia cuando el análisis se dirige a la consideración de subperíodos o etapas” (Llach y Sánchez, 1984:14).

implementado políticas “distribucionistas” que lograron elevar los salarios por sobre el nivel determinado por la productividad. “Curiosamente, y por un raro azar de la historia, los gobiernos más distribucionistas encontraron condiciones genuinas pero fugazmente favorables” que les permitieron temporalmente aumentar los salarios (p.17). Pero estas mismas políticas son incompatibles con la posibilidad de elevar los salarios en el largo plazo, por lo cual, trascurrido cierto período, los trabajadores están condenados a ver caer sus salarios reales.

Detrás de este comportamiento, lo que opera es una contradicción permanente entre los factores que pueden hacer crecer a la economía en el largo y en el corto plazo o, lo que es lo mismo, los factores que pueden impulsar aumentos de salarios en el largo y en el corto plazo. En el largo plazo, la economía sólo puede crecer y ser compatible con salarios relativamente altos si elimina la restricción externa. Para ello, el crecimiento debe estar apoyado en una expansión del sector exportador agropecuario y, si logra volverse exportador, también en el sector de sustitución de importaciones. Pero el crecimiento de estos sectores requiere de un tipo de cambio real alto y estable en el tiempo que implica, al mismo tiempo, bajos salarios reales, inaceptables socialmente. Este sería el círculo vicioso que impide el desarrollo de la economía argentina.

Galiani y Gerchunoff (2003) parecen otorgar un peso mayor a las instituciones en su análisis sobre el mercado laboral:

“La mayoría de los importantes cambios que se observan en la estructura del mercado de trabajo son un reflejo de la evolución y el cambio de sus instituciones. En consecuencia, el estudio del desarrollo del mercado de trabajo es, en gran medida, el estudio de la evolución de las instituciones del mercado de trabajo” (p. 105, traducción propia).

Sin embargo, las instituciones no pueden tener influencia sobre la trayectoria del salario real en el largo plazo. Por el contrario, esta trayectoria está determinada por la productividad del trabajo.

Las instituciones del mercado laboral ... pueden afectar significativamente diversas variables económicas importantes (por ejemplo, la distribución del ingreso y el desempleo); pero debe mencionarse que, al menos en el largo plazo, no afectarían otras variables (por ejemplo, los salarios reales) que son en última instancia determinadas por el desempeño a largo plazo de la economía (p. 106). En el largo plazo, los salarios están determinados por la productividad (p. 129, traducción propia).

El análisis que realizan a partir de la información empírica referida a Argentina destaca esto mismo: “Nótese que los salarios siempre vuelven a su trayectoria (estocástica) de equilibrio, que está determinada por la productividad del trabajo. Sin embargo, hubo varias desviaciones destacadas durante el siglo” (p.130, traducción propia).

Cabe destacar que la información sobre salarios sobre la que se basan Galiani y Gerchunoff muestra, a partir de mediados de la década de 1970, una evolución llamativamente diferente a la que aquí presentaremos (ver capítulo siguiente). Los salarios se triplican en el transcurso del siglo XX, del mismo modo que lo hace el producto medio por hora de trabajo. Al igual que en otros períodos que presentan desviaciones, durante la década de 1990 los salarios crecen bastante por encima de lo determinado por el producto medio del trabajo.

4.2 El (pos)keynesianismo vernáculo

Un segundo grupo de autores es el que retoma elementos teóricos keynesianos y, principalmente, poskeynesianos, aplicados a la realidad

local.⁶⁶ Dentro de este grupo podríamos incluir los trabajos referidos al mercado de trabajo de A. Canitrot y R. Frenkel.

Una primera característica que comparten estos autores es la de otorgar un mayor peso a la configuración y acción de las instituciones sobre la evolución de la economía en general, y en particular de la distribución del ingreso y el salario.⁶⁷ “... La teoría de los salarios debe ser la más histórica, en el sentido de que los modos de determinación de salarios se circunscriben a específicas circunstancias geográficas y temporales” (Figueiredo *et al*, 1985:74). “Si la relevancia del ‘contexto institucional’ impone que no pueda ignorarse ni suponerse tácitamente estable, la estabilidad de determinada configuración institucional debe estar explícita y ésta acota necesariamente el análisis” (p.80). En este sentido, se resalta que la marcada inestabilidad de las instituciones en América Latina, y su relevancia en la determinación de los salarios del sector privado, implica que no pueda dejar de considerársela en cualquier análisis. Por el contrario, en los países desarrollados, dada su estabilidad, la institucionalidad se puede considerar como incluida tácitamente en el análisis.

Los factores institucionales que influirían sobre los salarios son de tres categorías: 1) patrones culturales, hábitos, convenciones y normas éticas; 2) instituciones que enmarcan la negociación salarial y fuerzas que inciden en sus resultados; y 3) naturaleza del régimen político y orientación del Estado y las políticas públicas. Este conjunto de condicionantes tiene presencia en

⁶⁶ El pensamiento poskeynesiano tiene varias vertientes. La línea de Michal Kalecki, Nicholas Kaldor y Joan Robinson se diferenciaría del pensamiento de Keynes por suponer un mecanismo de formación de precios en un contexto no competitivo basado en mark-ups, y una distribución del ingreso exógena, sobre la que priman los factores institucionales (Neffa, 2006).

⁶⁷ Canitrot afirma que, dentro de la teoría económica, “el pensamiento keynesiano y neokeynesiano es el único que admite la posibilidad de una modificación permanente del salario. Dada la disponibilidad total de recursos y el ingreso total derivado del uso de ellos en la producción, es posible distribuirlo arbitrariamente entre beneficios y salarios, según la tasa de acumulación de capital que se adopte. Como los beneficios se suponen íntegramente –o principalmente– destinados a la inversión y los salarios al consumo, una mayor tasa de acumulación de capital requiere una proporción mayor del ingreso canalizado hacia los beneficios” (Canitrot, 1975:332).

la determinación de los salarios al lado de otros que conceptúan como “más específicamente ‘económicos’” (Figueiredo et al, 1985).

Dado que abren la posibilidad a la existencia de distintos regímenes económicos e institucionales, se concentran en el modo en que dentro de períodos acotados se configuran las relaciones entre la dinámica macroeconómica y el mercado laboral y en la descripción de los mecanismos de ajuste predominantes entre estas variables.

En Frenkel (1986) y Figueiredo et al (1984), se afirma que, así como en la explicación de largo plazo de los salarios y la distribución del ingreso debe hacerse referencia a los condicionantes institucionales y a sus cambios, en el corto plazo la dinámica de los salarios nominales se explica principalmente por indexación a la inflación pasada, tal como se muestra empíricamente para los casos de Argentina y Chile. Este determinante de corto plazo es una característica común a procesos de alta inflación, con regímenes y contextos institucionales diversos, como se muestra para distintos países de la región. En relación con la influencia de la tasa de inflación pasada sobre los salarios nominales, se encuentra que ni las condiciones del mercado de trabajo ni las variaciones de productividad son factores significativos, siempre en referencia al corto plazo.

Es importante aclarar que en su marco analítico los salarios reales se determinan a través del sistema en su conjunto, por la interacción de los mecanismos que determinan salarios nominales y precios respectivamente. Esta característica, así como el hecho de que analizar al mercado de trabajo como un mercado diferente al de bienes y a que visualizan la posibilidad de que el mercado laboral se mantenga en desequilibrio, puede considerarse que los enmarca en la teoría keynesiana (Frenkel, 1986). Por otra parte, el énfasis en la importancia de las instituciones y la idea de que son éstas las que determinan en definitiva la distribución del ingreso, permitiría llamar a estos autores poskeynesianos, más que keynesianos. De todos modos, como se aclaró al principio, estos autores, heterodoxos, conjugan elementos

teóricos de distintas escuelas, adaptándolos además a la realidad de los países de América Latina. De hecho, su construcción teórica se ha denominado “neoestructuralismo latinoamericano”⁶⁸.

Canitrot (1975, 1983) desarrolla un esquema analítico de acuerdo con el cual concluye que existe un *trade-off* entre crecimiento económico y mejora de los salarios reales. El modelo en el que se basa “supone implícitamente que el impulsor de la actividad económica se sitúa en el mercado interno, mientras que la restricción impuesta por la cuenta corriente exterior [la restricción externa] determina el ritmo de crecimiento. La economía no puede crecer más allá de lo que permiten las importaciones sumadas a la sustitución de importaciones” (1983, p. 423). Se trata de los fundamentos del llamado modelo *stop & go*, desarrollado por Braun y Joy (1968) para la economía argentina durante el período de la ISI, y ampliamente utilizado desde entonces. Para algunos autores, el modelo seguiría vigente incluso en la actualidad (Fanelli, 2002), mientras que otros entienden que, habiéndose modificado la economía argentina, sus conclusiones ya no resultan aplicables (Gerchunoff, 2006).

Dado este modelo, y tal como lo expone Canitrot, existe un nivel de salario real que es compatible con la restricción externa; es el salario real de equilibrio. La economía sólo puede desviarse de ese nivel en el corto plazo, pero inevitablemente se producirá un ajuste hacia el nivel de equilibrio: Un salario alto provocará un déficit en cuenta corriente, que se corregirá mediante una devaluación cambiaria que, a su vez, provocará una caída en el salario real.

A largo plazo el incremento del salario real requiere del alivio de la restricción externa. Ello sólo puede suceder por la expansión de las exportaciones y por la sustitución de importaciones. De este modo, el

⁶⁸ Para una exposición de las ideas y el desarrollo de la escuela estructuralista, primero, y del neoestructuralismo, luego, en América Latina, véase Nahón et al (2006).

aumento del salario real depende del aumento de la productividad agraria, de las exportaciones manufactureras y de servicios, y de la inversión en industrias sustitutivas de importaciones (Canitrot, 1983). Así, para los años 1970 Canitrot afirma que la caída de salario real obedece a tres determinantes: el pago de los intereses de la deuda externa; el crecimiento de la productividad primaria, sin el cual la reducción hubiera sido mayor; y la desustitución de importaciones.

4.3 Interpretaciones influidas por la escuela clásica

Una tercera perspectiva posible es la que se sustenta en la teoría clásica. En este campo, tomando algunos elementos de esta teoría, A. Marshall (1977) hace un análisis de largo plazo para el período de la ISI, centrado principalmente en el estudio de los mecanismos de generación de fuerza de trabajo, y la relación entre la oferta de fuerza de trabajo y el proceso de acumulación del capital. Las hipótesis principales son: a) siempre existió disponibilidad continua de mano de obra para los sectores expansivos de la economía y la oferta de fuerza de trabajo fue ilimitada desde 1950, b) la oferta excedente de mano de obra contuvo el nivel salarial real.

En su marco analítico, define a la economía argentina como un capitalismo periférico avanzado. Lo denomina avanzado por la extensión de las relaciones capitalistas de producción, la importancia de la industrialización, el grado de homogeneidad en la estructura productiva y el desarrollo del mercado interno. A su vez, sería periférico por la relación de dependencia que establece con el mercado mundial y con los capitales y tecnología extra-territoriales.

La expansión de la economía depende directamente de la capacidad de importar, y ésta está a su vez limitada por el precio y volumen de las exportaciones agropecuarias. Esto también hace que la economía sea dependiente. Uno de los principales bienes exportables (la carne) es además

un componente salarial importante. En el período estudiado la economía se caracterizó por una alta tasa inflacionaria, lo cual tiene consecuencias –a través del ritmo y forma de la inversión– sobre la demanda de fuerza de trabajo.

Como se dijo, analiza particularmente la influencia de la oferta disponible de fuerza de trabajo sobre el salario real, teniendo en cuenta también las variaciones en la productividad y la acción de los sindicatos. Estas relaciones también fueron exploradas en Marshall (1975). Concluye que la presencia del excedente general de mano de obra, que tendió a incrementarse progresivamente durante la ISI, se hizo sentir en el salario a través de toda la estructura productiva, aunque atenuado por la presencia sindical. Es decir, las condiciones generales en el mercado de trabajo afectan los salarios de todos los trabajadores, independientemente del sector de actividad en el que se desempeñen y de su calificación. Esta conclusión se opone a la idea de la existencia de mercados de trabajo duales que funcionan de forma independiente entre sí. La intervención sindical contribuye a lograr este resultado, en tanto asegura la difusión de los incrementos salariales hacia las ocupaciones que, por sus características, resultan más vulnerables a la presión del excedente de mano de obra.

Félic y Chena (2005) autodefinen su marco conceptual afirmando que toman “elementos del marxismo y el estructuralismo latinoamericano” (p.1). Analizan “algunos de los canales a través de los cuales las restricciones macroeconómicas propias de las economías periféricas, dependientes y desequilibradas se trasladan al mercado de trabajo” (p.18). Así concluyen que los bajos niveles salariales en Argentina se deben a la imposibilidad del capital periférico de competir por rentas tecnológicas, lo cual es aprovechado por el capital transnacional y el gran capital nacional para ganar los espacios de los mercados más rentables. En relación con el mecanismo del *stop & go* y las devaluaciones recurrentes, señalan que las mismas son medidas drásticas para recuperar las tasas de ganancia a costa de la disminución del salario real, pero que no garantizan ni el aumento de

la inversión ni una mayor elasticidad empleo-producto ni, por tanto, una mayor creación de empleo. Por el contrario, las crisis recurrentes desincentivan la inversión en innovación y generan una tendencia hacia una mayor flexibilización en el uso de la fuerza de trabajo.

Este mismo marco es el que subyace al trabajo de Féliz y Pérez (2004), un estudio histórico de la relación entre salarios reales y productividad en Argentina. A partir de este estudio buscan mostrar que los cambios en esta relación obedecen al modo en que en cada momento se resuelve el conflicto de clases: “Los niveles de salario real en el mediano plazo ... dependerán de la conflictiva relación entre el poder de organización y resistencia del trabajo, la organización de los procesos de trabajo y las condiciones imperantes en el mercado de trabajo propiamente dicho” (p. 7). En su análisis, tienden a interpretar que los salarios dependen exclusivamente de la lucha de clases, sin tener en cuenta otros condicionantes económicos e incluso olvidando que los márgenes mismos en los que esa lucha se desenvuelve dependen del poder relativo de las partes en conflicto y que dicho poder también proviene del modo en que el funcionamiento económico afecta al mercado de trabajo.

4.4 Mercados de trabajo segmentados e informalidad

Otro tipo de trabajos son los que se basan en las teorías de los mercados laborales segmentados (PREALC, 1987). Esta visión busca explicar de modo diferencial el funcionamiento del mercado de trabajo del sector formal de la economía y del sector informal, característica que, como se mencionó anteriormente, comparte gran parte de los países periféricos.

Si bien este enfoque ha sido muy fructífero para el análisis de otros países de América Latina, su aplicación a la Argentina ha sido menos relevante, ya que en nuestro país no resultaba tan importante el llamado “sector informal” ni presentaba las características descriptas por la teoría (Dieguez y

Gerchunoff, 1984). Antes bien, muchas de las ocupaciones informales (independientes) se caracterizaban por implicar niveles de ingresos superiores a los de los trabajadores asalariados formales. A partir de la década de 1980, sin embargo, se desarrollaron algunos estudios que destacaban la creciente importancia de la informalidad en nuestro país (López y Monza, 1995; Carpio et al., 1999).⁶⁹

4.5 Síntesis

Tal como se ha mostrado, los análisis de largo plazo del mercado laboral argentino no resultan numerosos ni completos. Son particularmente escasos los estudios que buscan explicar la evolución del mercado laboral, y de los salarios en particular, en extensos períodos de tiempo. Entre los trabajos disponibles, gran parte se concentra en el período de la ISI, lo cual deriva del hecho de que fueron realizados durante los años 1960 o 1970. Son más exigüos aún los que llegan hasta la actualidad, o al menos hasta la década de 1990, y que incluyan en su análisis la comparación de distintos patrones de crecimiento.

Los estudios reseñados, con anclaje en diferentes corrientes teóricas, tienen la virtud de poner de relieve características propias de nuestra economía que deben ser consideradas al momento de analizar el mercado de trabajo local. Esta misma cuestión fue señalada en la sección 2. Por ello, los trabajos de estos autores ayudaron a la interpretación de las especificidades de la economía argentina a tener en cuenta en el análisis, y sus conclusiones serán consideradas y contrastadas a lo largo de este trabajo.

Dado que en el análisis a realizar se pondrán en discusión las hipótesis y conclusiones estudiadas por estos autores, en referencia a distintas temáticas y etapas delimitadas, no resulta necesario aquí extender la revisión

⁶⁹ Uno de los primeros análisis de informalidad en Argentina es Sánchez y Ferrero (1977).

bibliográfica. Las referencias a la literatura local se encontrarán, en cambio, integradas en la exposición.

CAPÍTULO 2

EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS EN ARGENTINA DESDE 1950

Introducción

Este capítulo se centra en la descripción de la evolución de los salarios reales promedio⁷⁰ y el nivel de ocupación en Argentina entre mediados del siglo XX e inicios del siglo XXI. A su vez, se busca analizar en qué medida las variables económicas habitualmente vinculadas con los salarios pueden dar cuenta de su evolución.

Tal como se desarrolló en el capítulo previo, no resultan frecuentes los estudios que se refieran al comportamiento de largo plazo del mercado de trabajo. En parte, ello puede obedecer a la falta de series estadísticas oficiales consistentes a lo largo del tiempo; en parte, puede ser también porque los enfoques teóricos adoptados en los estudios sobre los salarios tienden a concentrarse en factores de análisis que pueden apreciarse en cada período de forma aislada de los otros. De acuerdo con nuestro enfoque, en cambio, sólo en un estudio de largo plazo pueden distinguirse los determinantes que persisten en el tiempo y aquellos que son propios de los distintos patrones de crecimiento.

Una importante dificultad inicial para llevar a cabo el análisis ha sido la inexistencia de series oficiales de remuneraciones y empleo en la Argentina que tengan continuidad en el largo plazo. De este modo, para construir las series de datos que se utilizan en esta investigación fue necesario recurrir, al menos, a tres fuentes diferentes: el Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso (BCRA, 1975) para el período 1950-73, la Encuesta Permanente de

⁷⁰ De aquí en adelante, al hablar de salarios nos referiremos siempre a los salarios reales, aunque no necesariamente lo aclaremos en cada caso. Entendemos por salario real el conjunto de bienes y servicios que se pueden adquirir con los salarios. Nos referimos a salarios reales promedio debido a que nos interesa explicar el nivel medio de remuneraciones en un mercado de trabajo dado, en este caso el de Argentina.

Hogares desde 1974 y la Cuenta de Generación del Ingreso, mediante la cual se publicó recientemente información desde 1993 (ver Anexo). Recurriendo a estas tres fuentes se buscó reconstruir la evolución del “salario doblemente bruto” (el salario bruto más los aportes patronales), y de la cantidad de ocupados.⁷¹ Es sabido que la utilización de series de diferentes fuentes implica inevitables problemas de comparabilidad. Estas dificultades se atenúan, en cierto modo, por el hecho de que el análisis se concentra en la evolución de las variables, más que en su valor absoluto.

En lo que sigue, el capítulo se organiza en dos grandes secciones. En la primera, se busca describir la evolución de las remuneraciones reales y de la ocupación entre 1950 y 2006. Para ello, se realiza la descomposición de la tendencia, el ciclo y el componente irregular de estas series de tiempo, lo cual resulta útil para apreciar con mayor facilidad su comportamiento y sus cambios a través del tiempo. En relación con los salarios, se destaca el cambio de tendencia que se produce a mediados de la década de 1970, que implica un descenso en el nivel medio de las remuneraciones desde entonces. Esta ruptura se convertirá en uno de los interrogantes principales de la investigación y de la exposición de allí en adelante.

En la segunda sección, de acuerdo con el marco conceptual desarrollado en el capítulo 1, se indaga acerca de la relación que puede existir entre la tendencia de los salarios y los cambios observados en el PIB per capita, la productividad, el ritmo de creación de empleo y la desocupación, y el tipo de cambio real. Un primer análisis exploratorio se complementa con un estudio cuantitativo que, dadas las características de las series utilizadas, se basa en el análisis de cointegración.

⁷¹ La razón por la cual el salario doblemente bruto es tanto operativa como conceptual. Por un lado, las series disponibles en los sistemas de cuentas nacionales lo contabilizan de esta forma. Por otro lado, puede decirse que el salario puede ser pagado en forma directa (salario neto) como indirecta (a través de aportes y contribuciones). Ambos forman parte del concepto más amplio de “salario social” que suele ser visualizado por los trabajadores como parte integrante de los salarios (Marshall, 1984).

1. Tendencias generales de los salarios y la ocupación en 1950-2006

1.1 La descomposición de las series de tiempo

Para el análisis de los salarios reales en este período, resultará útil la descomposición aditiva de las series de salarios y otras variables económicas en términos de su tendencia, ciclo y componente irregular.

Esta descomposición, frecuentemente aplicada a las series de tiempo, supone que la serie engloba movimientos o variaciones características que pueden medirse y observarse separadamente. Estos componentes podrían incluso responder a distintos determinantes.

La tendencia de una serie de tiempo es el componente de largo plazo que representa el crecimiento o disminución en la serie sobre un período amplio. El ciclo refiere a las oscilaciones de larga duración (superiores a un año) alrededor de la curva de tendencia, las cuales pueden o no ser periódicas, es decir, pueden o no seguir caminos análogos en intervalos de tiempo iguales. Se caracterizan por tener lapsos de expansión y contracción. En el caso de las series económicas, esta fluctuación alrededor de la tendencia suele estar influida por la expansión y contracción de la economía, es decir, el ciclo económico. Finalmente, el componente aleatorio mide la variabilidad remanente de las series de tiempo una vez descontados los demás componentes. Contabiliza la variabilidad aleatoria en una serie de tiempo, que es ocasionada por factores imprevistos y no ocurrentes. Si bien la mayoría de los componentes irregulares se conforman de variabilidad aleatoria, pueden estar dando cuenta de sucesos económicos puntuales que provocan irregularidad en una variable. En este caso, se trataría de factores cuyos efectos sólo perduran durante un corto intervalo de tiempo.

De este modo, puede pensarse que la tendencia representaría la trayectoria de los salarios en el largo plazo, mientras que el ciclo expresaría su variabilidad asociada al ciclo económico. Finalmente, el componente

irregular podría responder a variaciones en el salario real no sostenibles en el tiempo, que se compensarían tras un período de ajuste y/o a modificaciones temporales causadas por fenómenos también coyunturales.⁷²

Para la extracción de la tendencia se utiliza el filtro Hodrick-Prescott. Se trata de un método que sirve para extraer la tendencia de una serie de tiempo, presentado por Hodrick y Prescott en la década de 1980.⁷³ Este método, que descompone la serie en un componente tendencial y otro cíclico, es utilizado frecuentemente para el análisis de series macroeconómicas, en especial para el estudio de los ciclos económicos, ya que brinda resultados más consistentes con los datos observados que otros métodos. La tendencia que resulta es la que uno podría dibujar “a mano alzada”; dicho en otras palabras, ajusta una curva suave sobre los datos observados.

En esta primera exploración se observarán, además de los salarios, también las series de empleo, Producto Interno Bruto (PIB), PIB per capita y producto por ocupado, de modo de tomar variables clave que permitan dar cuenta del comportamiento del mercado laboral en relación con la trayectoria de la economía.

1.1 Inestabilidad y ruptura en la trayectoria de los salarios

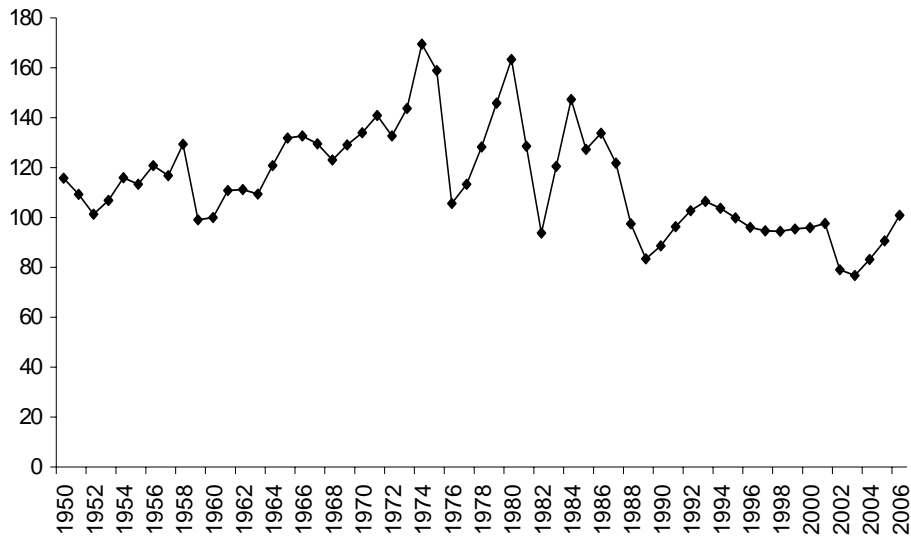
Una primera observación de la trayectoria que siguen los salarios en el largo plazo permite apreciar, como una de las características sobresalientes, una fuerte inestabilidad en los valores. Como se observa en el Gráfico N° 2.1, los salarios tienen oscilaciones frecuentes y muy pronunciadas. Las caídas anuales más fuertes corresponden a los años 1959 (23%), 1976 (34%) y 1982 (27%); los mayores aumentos a 1983 (29%) y 1984 (22%). En general,

⁷² Dado que se trabaja con datos anuales, no tiene sentido incluir un análisis de estacionalidad, el cuarto componente que se suele descomponer en las series de tiempo.

⁷³ Para una explicación de este método, puede consultarse Hodrick y Prescott (1997) y Muñoz y Kikut (1994)

las oscilaciones aparecen como particularmente marcadas en el período 1972-1993, arrojando una variación promedio anual de 13,8%; esta etapa coincide con los años de más elevada inflación en Argentina. El período 1997-2001, por su parte, resulta ser el de mayor estabilidad, con un promedio de variaciones anuales de 0,9%.

Gráfico N° 2.1. Evolución del salario real promedio en Argentina, 1950-2006. Índice 1960=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Para poner esta característica en contexto regional, se comparó la variabilidad de los salarios en Argentina con la de otros países de América Latina. De acuerdo con información de CEPAL para el período 1980-2003, sólo Perú presenta una variabilidad en los salarios más fuerte que la de Argentina; mientras que México tiene valores similares pero más bajos. En el resto de los países de la región los salarios siguen una trayectoria marcadamente más estable. Es interesante resaltar que estos resultados se obtienen aún cuando, dada la disponibilidad de información, no se pudieron tomar los datos correspondientes a la década de 1970, cuando los salarios en Argentina siguieron una trayectoria particularmente inestable.

Cuadro N° 2.1. Variabilidad de los salarios reales en países seleccionados de América Latina, 1980-2003. Desvío estándar del componente irregular de las series.

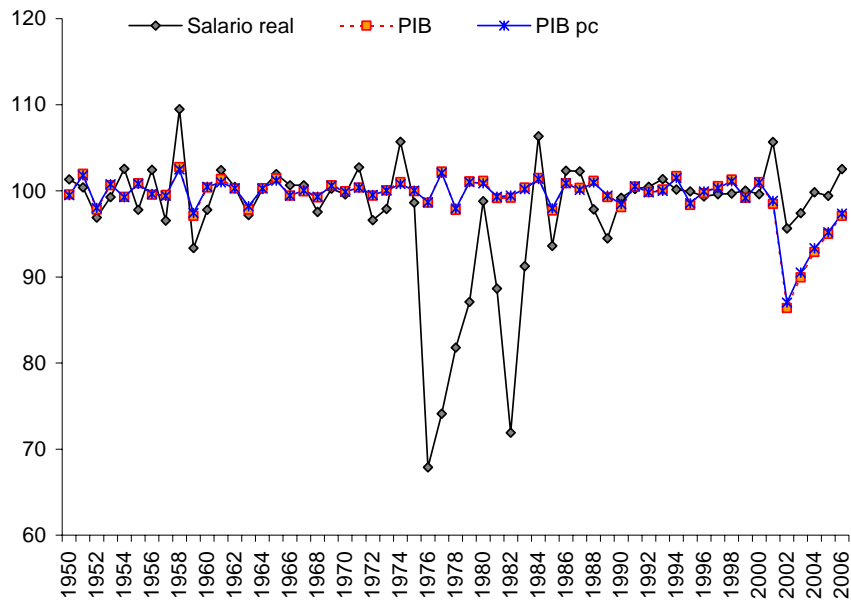
Variabilidad	
Perú	39,07
Argentina	14,80
México	12,10
Brasil	8,80
Uruguay	7,94
Costa Rica	7,33
Chile	6,39
Paraguay	5,80
Bolivia	5,66
Colombia	3,77

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de CEPAL, División de Desarrollo Económico.

La inestabilidad macroeconómica ha sido mencionada repetidamente como una de las características distintivas de la economía argentina. Podría pensarse entonces que estas fuertes variaciones en los salarios son un reflejo más de los marcados ciclos que atravesó la economía nacional. Para comprobar si es así, se separó el componente de tendencia y el residuo irregular de las series de salarios y de PIB. A partir del cociente del componente irregular sobre la tendencia, se puede concluir, de manera robusta y teniendo en cuenta el modelo generador del proceso, que la variabilidad en los salarios promedio resulta mayor que la variabilidad del PIB; el mismo resultado se obtiene respecto al PBI per capita.⁷⁴ Es decir, que las variaciones en los salarios reales son incluso más bruscas que las que se observan en el producto. En forma visual, ello puede observarse en el Gráfico N° 2.2, que presenta los componentes irregulares de las series de salario real y producto. Claramente, existieron muy fuertes variaciones irregulares en los salarios que no se corresponden con variaciones del PIB.

⁷⁴ Sobre la metodología para cuantificar la variabilidad de la serie de tiempo, puede consultarse Wallis (2006).

Gráfico N° 2.2. Componente irregular de las series de salario real, PIB y PIB per capita, 1950-2006.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

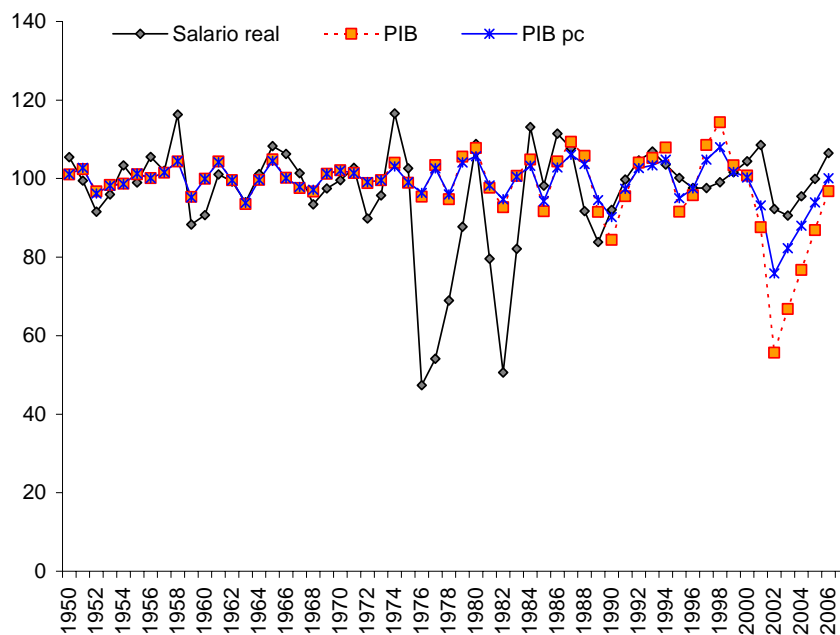
El componente cíclico en los salarios también tendió a ser más marcado que el ciclo económico, tal como puede observarse en el Gráfico N° 2.3. En particular, este comportamiento se dio desde 1950 y hasta el inicio de la década de 1990. Los salarios reales tendían a caer más que el PIB en la fase descendente del ciclo y a incrementarse relativamente más en la fase ascendente.

La fuerte inestabilidad de los salarios dificulta la interpretación de su trayectoria en el largo plazo, ya que obstaculiza la diferenciación entre aquellos cambios estructurales que pudieran haber ocurrido en la economía y en el mercado de trabajo, y las variaciones coyunturales que se corresponden con este patrón de alta variabilidad.

No obstante, es posible percibir la tendencia subyacente. Los salarios reales promedio exhiben un primer largo período de crecimiento, que se extiende

al menos desde 1959⁷⁵ hasta 1974, año en que alcanzan su pico máximo. Desde entonces siguen –con variaciones muy marcadas– un sendero descendente. La caída es fuerte, de modo tal que en el momento de la crisis de 2002-2003 el salario medio se ubica en el nivel más bajo de los cincuenta años considerados.

Gráfico N° 2.3. Componente cíclico (filtro Hodrick-Prescott) de las series de salario real, PIB y PIB per capita, 1950-2006.



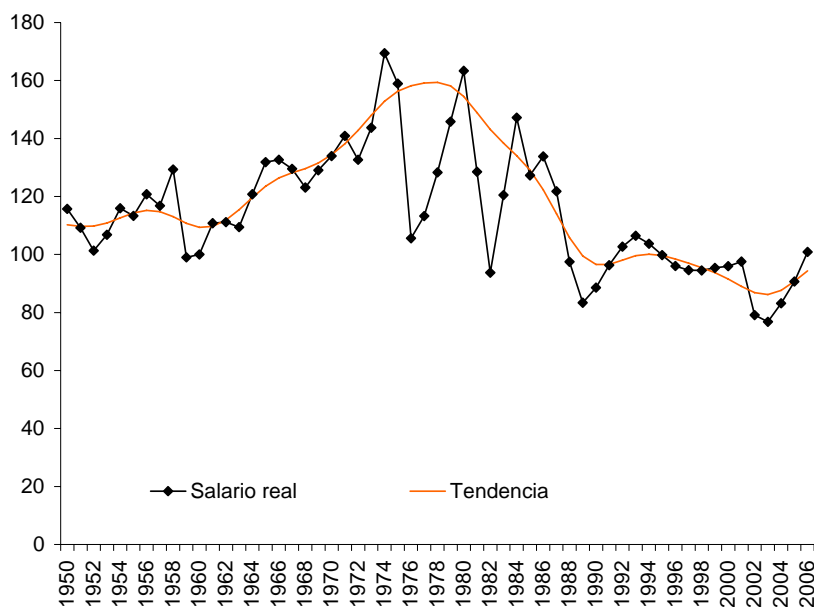
Fuente: Ver Anexo metodológico.

La observación de la tendencia calculada utilizando el filtro de Hodrick-Prescott (HP) muestra muy claramente este proceso, permitiendo hacer abstracción de los ciclos y de la inestabilidad propia de los salarios reales (Gráfico N° 2.4). En efecto, la tendencia de los salarios reales se caracteriza por mostrar un primer período de crecimiento, que se acelera a partir de inicios de la década de 1970. Este ascenso tiene un quiebre muy claro hacia

⁷⁵ En el Gráfico N° 1, la evaluación de la tendencia seguida por los salarios entre 1950 y 1959 se ve fuertemente influida por la caída ocurrida en este último año (23%). Si, en cambio, se observara la serie desde 1940, podría verse que los salarios se incrementaron en 43% en términos reales entre 1940 y 1950 y en 22% entre 1940 y 1959 (Llach y Sánchez, 1984).

mediados de la década de 1970 y un descenso abrupto desde entonces. La década de la convertibilidad implica un freno en el ritmo de este descenso, quedando el salario estabilizado en un nivel deprimido. Más allá de la recuperación relativa de los salarios desde 2003, la tendencia decreciente que se observa desde 1975 tiene como resultado que el nivel del salario actual resulte inusitadamente reducido en términos históricos.⁷⁶

Gráfico N° 2.4. Evolución del salario real promedio en Argentina (índice 1960=100) y tendencia utilizando el filtro Hodrick-Prescott, 1950-2006.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

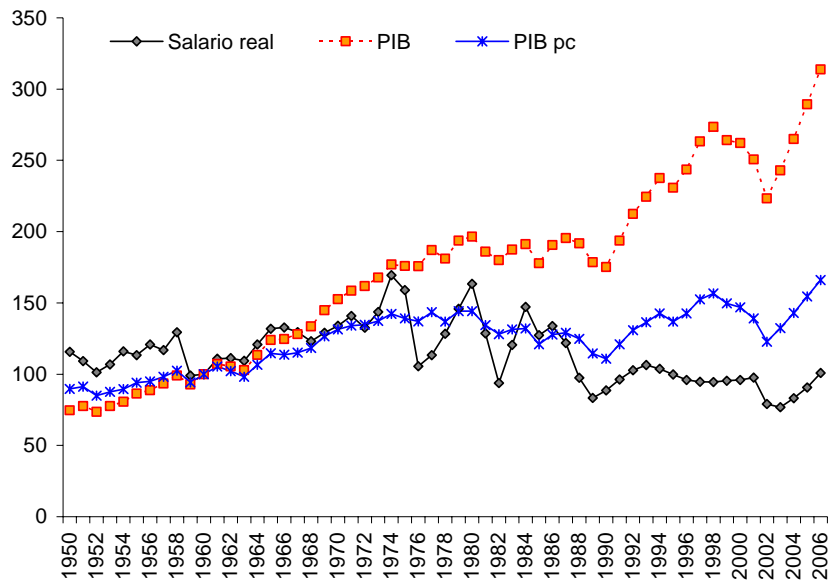
En efecto, en 2006 el poder adquisitivo del salario fue prácticamente el mismo que en 1960, lo que de algún modo está mostrando que la clase trabajadora argentina no se ha apropiado de los beneficios del crecimiento económico acumulado en las últimas décadas. Esta idea queda reforzada si se compara la evolución del salario con el crecimiento del valor agregado, es decir, con la generación de riqueza en el país. En el conjunto de los

⁷⁶ A pesar del corto período transcurrido desde 2003, el fuerte cambio en la trayectoria del salario justifica el preguntarse si ha habido o no un cambio en la tendencia desde entonces. Esta cuestión será analizada en particular más adelante.

cincuenta años considerados, mientras el PIB per capita se duplica en términos reales, el salario medio, no sólo no aumenta, sino que incluso disminuye (Gráficos N° 2.5 y N° 2.6). Esta pérdida en la participación de los trabajadores en la riqueza es el resultado del largo proceso de caída de salarios en 1975-2002.

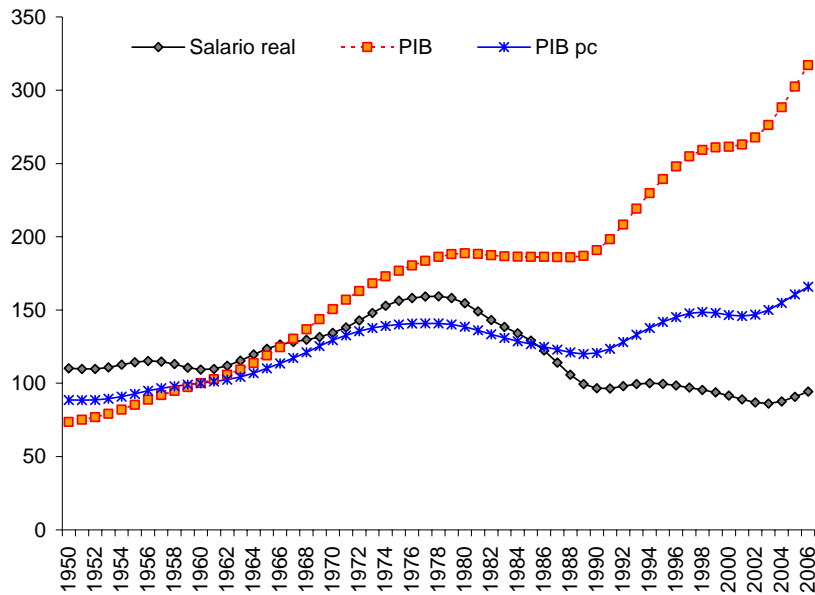
De más está decir que este retroceso en los niveles salariales no es una cuestión abstracta; implica un deterioro en las condiciones de vida de la población y es una de las principales causas del incremento de la pobreza en nuestro país, que no casualmente coincide con el período de caída tendencial en los salarios.

Gráfico N° 2.5. Evolución del salario real promedio, y el PIB y el PIB per capita a precios constantes, 1950-2006. Índice 1960=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Gráfico N° 2.6. Tendencia (filtro Hodrick-Prescott) del salario real promedio, y el Producto Interno Bruto y el PIB per capita a precios constantes, 1950-2006.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

De acuerdo con esta primera descripción realizada, el análisis que se realice deberá apuntar a dar cuenta del cambio en la tendencia de los salarios a mediados de la década de 1970, de su reducido nivel desde entonces y de la inestabilidad de los mismos.

1.2 Evolución del empleo

Con el fin de avanzar en esta caracterización general, puede explorarse cuál fue la trayectoria seguida por la ocupación en este período de más de cincuenta años que se extiende de 1950 a 2006. Al hacerlo, puede constatar que la cantidad de ocupados crece entre esos años prácticamente a la misma tasa que la población, de modo que no habría cambios significativos en la tasa de empleo si se comparan los años extremos.⁷⁷ No obstante, esta conclusión global se modifica de acuerdo con el período

⁷⁷ La tasa de empleo se define como el cociente entre el número de ocupados y la población del país.

considerado. En particular, el extraordinario crecimiento de la ocupación en 2003-2006 permite recuperar lo perdido no sólo en la crisis inmediatamente anterior sino en los treinta años precedentes.

De este modo, si el estudio se detuviese en la década de 1980 o, más aún, en la década de 1990, se observaría que hasta ese momento el crecimiento acumulado del empleo había resultado significativamente inferior al de la población, lo cual se reflejaba en una disminución de la tasa de empleo. El Gráfico N° 2.8 permite apreciar estas variaciones en la tasa de empleo, que ha fluctuado entre el 35% y el 42% de la población total, con largos períodos de caídas y otros de ascenso. A grandes rasgos pueden distinguirse las siguientes etapas: 1) Hasta 1963 la tasa de empleo disminuye continuamente; 2) desde entonces y hasta 1974 se incrementa, volviendo a valores similares a los de inicios de los años 1950; 3) entre 1974 y 1983 la trayectoria vuelve a ser decreciente; 4) desde entonces y hasta 1993 tiene un leve incremento, que no le permite alcanzar los máximos niveles históricos del período; 5) entre ese año y 2002 las fluctuaciones en la tasa de empleo son superiores a las de cualquier otro período anterior, y el resultado final es una fuerte caída, que lleva a esta tasa al mínimo nivel de estos años; 6) finalmente, hay un muy rápido incremento entre 2003 y 2006, que implica que la tasa de empleo supera el pico histórico anterior de 1974 y supera también prácticamente la totalidad de los valores desde 1950 (con excepción del año 1951).

La existencia de etapas en las cuales la ocupación se comporta de modo diferente (crece, se estanca o decrece) dificulta la posibilidad de realizar un análisis global de este largo período. Antes bien, resalta la importancia del análisis de los distintos subperíodos, tal como se realizará más adelante. En relación con la tendencia de los salarios sólo puede adelantarse una conclusión muy general: mientras que entre 1975 y 2002 los salarios siguen un sendero decreciente, puede decirse que a grandes rasgos sucede lo mismo con la tasa de empleo, al menos si se toman los años extremos. Por el contrario, no hay una coincidencia en los movimientos generales de salario

y tasa de empleo entre 1950 y 1974; en todo caso, la correlación positiva esperada sólo se observa entre 1963 y 1974.

Gráfico N° 2.7. Evolución de la población y el empleo total, 1950-2006. Índice 1950=100.

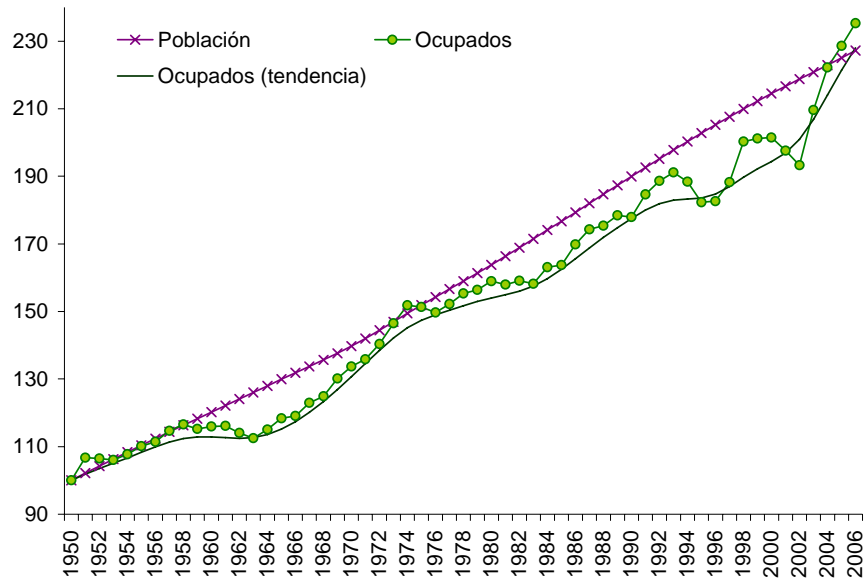
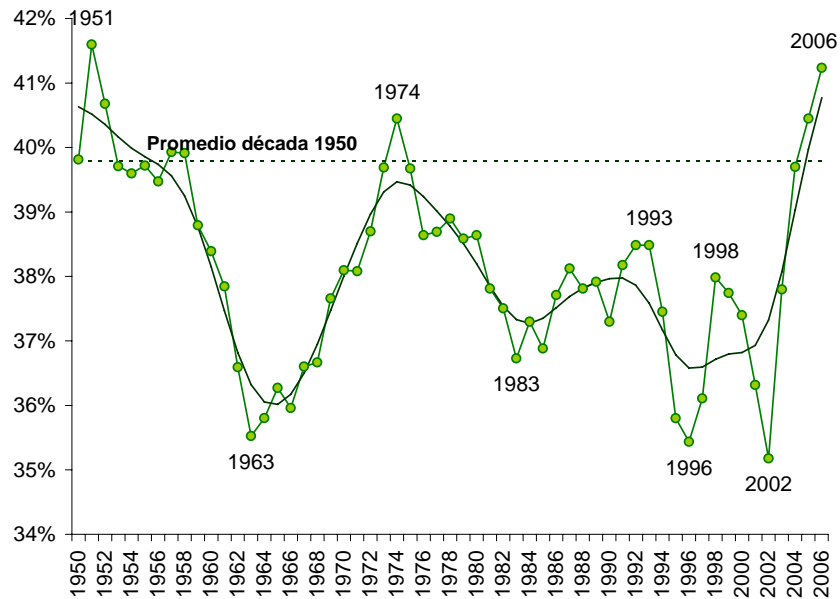


Gráfico N° 2.8. Tasa de empleo, 1950-2006. En porcentajes sobre la población total.



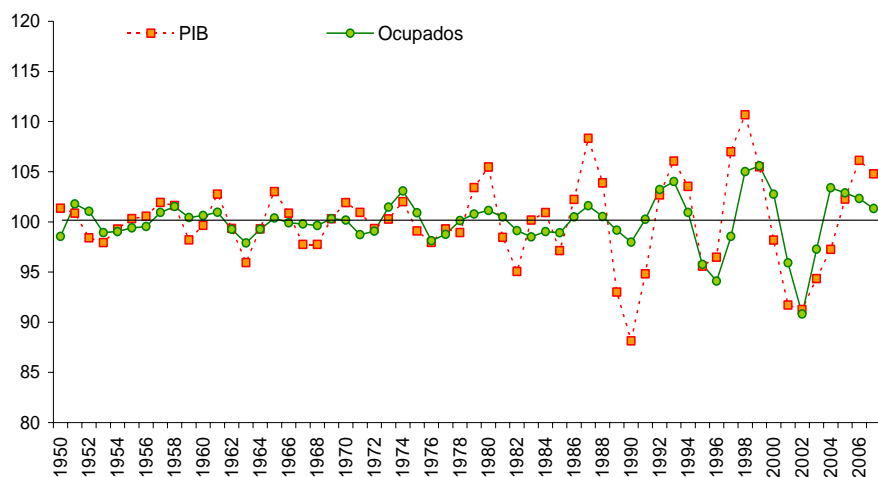
Fuente: Ver Anexo metodológico.

El componente cíclico de la ocupación se muestra en el Gráfico N° 2.9, aislado de la tendencia y el componente irregular de la serie. La comparación con el ciclo del producto permite llegar a algunas conclusiones básicas. En primer lugar, como es esperable de acuerdo con la evidencia internacional (Cahuc y Zylberberg, 2004), el ciclo de la ocupación sigue al del producto, aunque sus variaciones tienden a ser menos exacerbadas. Es decir, cuando crece el valor agregado también se expande la ocupación, y viceversa, aunque las fluctuaciones en el nivel de empleo tienden a ser menores que las fluctuaciones del producto. En este caso, es muy probable que se observe una mayor variabilidad en la cantidad de horas trabajadas, de modo tal de ajustar en mayor medida la cantidad de horas-hombre a las necesidades de la producción.⁷⁸

De todos modos, las fluctuaciones periódicas de la ocupación son muy significativas. Se destacan, sobre todo, las grandes fluctuaciones que se observan en la década de 1990 que, como se vio, se reflejaron en fuertes y rápidos cambios en la tasa de empleo. Es interesante resaltar que durante este período, el comportamiento de la ocupación en relación con el producto parece ser diferente al de los años ochenta. En efecto, ambas décadas se caracterizan por presentar variaciones muy marcadas en el PIB pero, mientras que en los años ochenta el empleo tiende a ser menos inestable que el producto (en particular, en los momentos de caída), en los noventa sus desplomes son tan intensos como los del producto. Si se consideran los dos grandes períodos distinguidos en relación con el salario real (antes y después de mediados de la década de 1970), es posible apreciar que, en conjunto, el primero se caracteriza por una variabilidad del empleo y del producto significativamente menor que el segundo.

⁷⁸ Si bien no es posible contar con esta información para el largo período considerado, esta conclusión sí se verifica para las etapas en las que se cuenta con los datos correspondientes. Ver, por ejemplo, Graña y Kennedy (2005).

Gráfico N° 2.9. Componente cíclico del producto y de la cantidad de ocupados, 1950-2007.



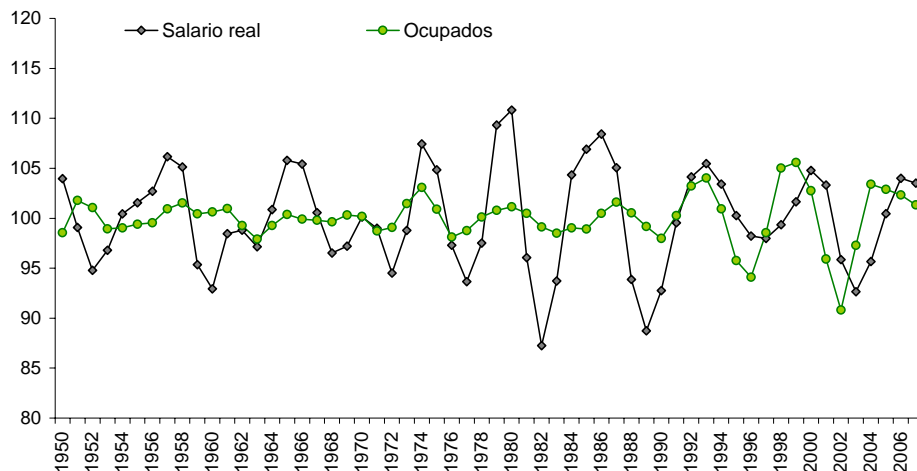
Fuente: Ver Anexo metodológico.

Por otra parte, la observación conjunta del ciclo del empleo y el del salario real permite también arribar a algunas conclusiones. Se ha destacado ya que en Argentina la evolución de los salarios resultó muy inestable. Hasta 1990 esa variación en el nivel de salarios es claramente superior a las fluctuaciones del empleo, de modo tal que podría decirse que las modificaciones en el mercado de trabajo se expresan, primeramente, en el nivel de salarios y, con menor intensidad, en el de empleo. Desde 1990, en cambio, llama la atención que la variabilidad del empleo es incluso mayor que la del salario real medio (Gráfico N° 2.10). Es decir, el período de mayor estabilidad relativa de los salarios reales es aquel en el cual la ocupación muestra las mayores oscilaciones cíclicas y una muy fuerte reacción hacia abajo en los momentos de recesión y crisis económica. Diversos autores han llamado hecho referencia a esta respuesta de la ocupación, afirmando que en esta década “el mercado de trabajo no ajustó por precio sino por cantidad”, en referencia al ajuste del mercado de trabajo según la teoría ortodoxa.

Se ha hecho ya un análisis comparativo relativo a la intensidad de las variaciones cíclicas del empleo y del salario. Es necesario verificar también

si existe además una asociación entre ambas series, ya que, de acuerdo con las justificaciones teóricas ya vistas en el capítulo 1, las variaciones de los salarios tienden a responder a las del empleo. En este sentido, y a grandes rasgos, puede notarse la similitud en el ciclo de ambas variables, que tienden a incrementarse o disminuir de modo casi simultáneo o con un rezago de un breve período, en general un año (Gráfico N° 2.11). Es decir, tras un breve lapso el incremento (disminución) en el empleo se refleja en aumentos (caídas) en el salario real. Hay, sin embargo, algunos años que constituyen excepciones: 1951 (aunque el hecho de tratarse del inicio de la serie impide apreciar bien esta situación), 1983-1985, 1987, 2005-2006. Como es evidente, aun existiendo esta asociación, la magnitud de los cambios relativos no es en absoluto constante a través del tiempo. Como ya se mencionó, a partir de la década de 1990 se observa que las variaciones en los salarios tienden a ser mayores en relación con las variaciones en la ocupación, respecto de lo que habían sido en décadas anteriores.

Gráfico N° 2.10. Componente cíclico del salario real y de la cantidad de ocupados, 1950-2007.

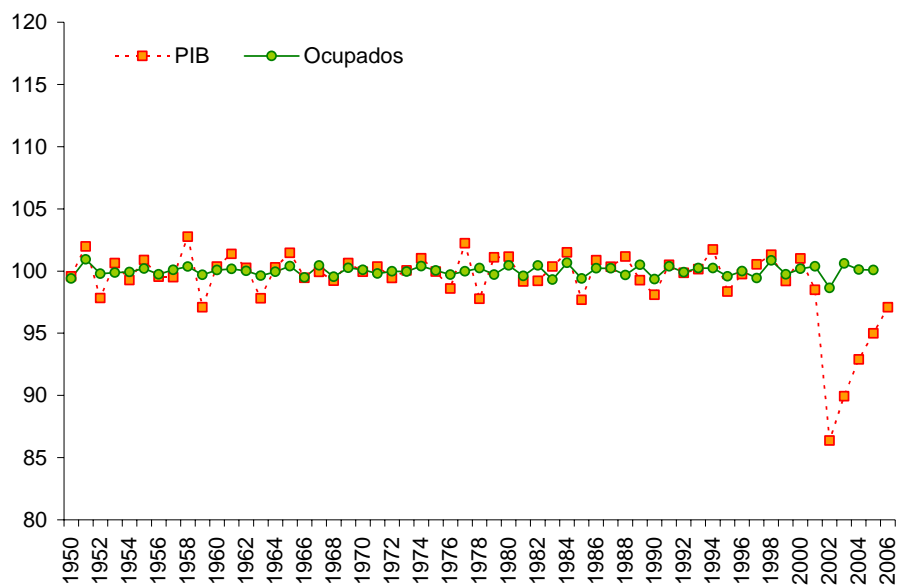


Fuente: Ver Anexo metodológico.

Para finalizar esta lectura de la descomposición de la serie temporal de la cantidad de ocupados, resta observar el componente irregular de la serie. Este componente irregular, al igual que el componente cíclico, tiende a tener

menos variabilidad que el del producto (y, por supuesto, mucho menor que el de los salarios reales), tal como se muestra en el Gráfico N° 2.11.

Gráfico N° 2.11. Componente irregular de las series de PIB y ocupados, 1950-2006.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

1.3 Síntesis

El análisis exploratorio realizado en esta sección ha permitido arribar a algunas conclusiones preliminares acerca de las cuales será necesario profundizar el análisis. Asimismo, han podido identificarse, junto con las tendencias generales, comportamientos específicos de ciertos períodos de tiempo más acotados. El estudio que se desarrolle de aquí en adelante debe apuntar a dar cuenta tanto de las continuidades como de estos cambios.

Las principales conclusiones pueden resumirse en lo que sigue:

- La trayectoria de los salarios reales ha sido muy inestable a lo largo del período analizado, con excepción de la década de la convertibilidad.
- Esta variabilidad de los salarios reales ha resultado superior a la variabilidad del empleo y a la del producto.

- La tendencia de los salarios reales muestra un quiebre a mediados de la década de 1970, que separa un largo período de ascenso de otro de caída.
- Esta caída es tan fuerte y extendida que el nivel del salario real medio en 2006 es prácticamente igual al de 1960.
- El empleo ha mostrado tasas de incremento muy diferentes en distintas etapas a lo largo del período analizado, lo cual se refleja en cambios importantes en la tasa de empleo. Se destacan dos períodos de ascenso acelerado en el empleo: 1963-1974 y 2002-2006.
- El ciclo del empleo resulta menos marcado que el del producto a lo largo de todo el período analizado. Sin embargo, a partir de 1990 la variabilidad del ciclo del empleo resulta mucho mayor en relación con la del producto que en años anteriores.
- El ciclo del empleo y el del salario se asemejan, en el sentido de que ambas variables tienden a iniciar su ascenso y su descenso simultáneamente o con diferencia de un año.
- A partir de 1990 la amplitud del ciclo de los salarios reales tiende a ser mayor en relación con la amplitud del ciclo de la ocupación, respecto de lo que había sido en décadas anteriores.

Estas primeras conclusiones permiten destacar ciertos momentos históricos, que marcan el inicio de cambios en el comportamiento del mercado de trabajo. Así, el período 1963-74 se destaca por presentar ciertas particularidades específicas, al igual que sucede con la década de 1990 y con el período iniciado en 2002-2003.

2. La caída de los salarios en los últimos 30 años y sus determinantes

Hasta aquí se han mostrado los grandes rasgos de la evolución de los salarios y la ocupación en Argentina desde mediados del siglo XX. Siendo el propósito principal de este trabajo explicar la trayectoria de los salarios reales, el análisis realizado hasta el momento sugiere un primer gran

interrogante, de vital importancia: ¿De qué modo puede explicarse el quiebre en la tendencia que se observa desde 1975-1976?

Resulta ineludible la asociación de esos años con el inicio de la última dictadura militar. Es uno de los momentos clave de nuestra historia reciente y, en términos científicos, seguramente uno de los nudos más difíciles de desentrañar, dada la confluencia de transformaciones que se suceden desde entonces. Es un quiebre en términos políticos e institucionales, pero también marca el inicio de un nuevo patrón de crecimiento económico (Basualdo, 2006). Para los trabajadores, es el comienzo de un largo período de empeoramiento de las condiciones de vida y de trabajo, de pérdida de derechos laborales adquiridos durante las décadas previas, de menoscabo en su capacidad de organización y negociación. Resulta por lo tanto muy ardua la dilucidación de las intrincadas relaciones y causalidades, por no mencionar que las distintas perspectivas teóricas e ideológicas tienen explicaciones seguramente irreconciliables.

Concientes de esta problemática, no se pretende en absoluto dar una explicación completa, siquiera en términos de mercado de trabajo, nuestro objeto de estudio. Pero buscaremos, sí, detenernos en el análisis de las transformaciones en el terreno económico que se relacionan con este deterioro del salario real.

No es ésta la única cuestión a explicar en relación con la dinámica de los salarios reales, tal como surge de la sección anterior. Pero resulta fundamental tenerla presente, y resulta útil tomarla como punto de inicio. De acuerdo con el marco conceptual desarrollado en el capítulo 1, se indagará acerca de la relación que puede existir entre este quiebre y cambios en el costo de reproducción, la productividad, el ritmo de creación de empleo y la desocupación, y el tipo de cambio real. La profundización en estos y otros factores deberá realizarse posteriormente considerando las diferencias entre las distintas etapas.

2.1 Costo de reproducción

Como se mencionó, los elementos teóricos expuestos en el capítulo anterior sirven de guía en la búsqueda de causalidades. Claro está, con las mediaciones que implica la posibilidad de analizar empíricamente esos postulados teóricos.

En primer lugar, el salario pagado a los trabajadores debe cubrir un nivel mínimo, socialmente aceptado, que resulte suficiente para la reproducción del trabajador y su familia, de modo tal que implique también la reproducción de la clase trabajadora como tal. En términos de los autores clásicos, es el costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

Por un lado, podría decirse que al observar el salario real, en lugar del salario nominal, en parte se está dando cuenta de esta cuestión. Si se incrementa el precio de los bienes y servicios que consumen habitualmente los asalariados, el salario nominal debería incrementarse en la misma proporción, de modo tal que continúe cubriendo las mismas necesidades. De otro modo, se produciría una caída en el salario real.

De acuerdo con este límite inferior del salario real, el mismo sólo se incrementaría ante cambios en las condiciones mínimas consideradas socialmente aceptables (el elemento histórico-social de Marx, también reconocido por Ricardo y Malthus), y ante aumentos en el costo de reproducción dados por una complejización de los trabajos que lleva a cabo la clase trabajadora, y de la formación necesaria para realizarlos. Por otra parte, el salario real se reduciría si, en el caso inverso, la sociedad disminuyera sus exigencias respecto del nivel de vida que considera como el mínimo aceptable, y/o si existiera una retracción en la complejidad promedio de las tareas que deba llevar a cabo la clase trabajadora.

Ambas cuestiones resultan difíciles de observar empíricamente. Respecto del mínimo socialmente aceptado, puede afirmarse, a pesar de ello, que se trata de un nivel que tiende a incrementarse con el crecimiento económico, a medida que una mayor cantidad de bienes y servicios aparecen como disponibles para el consumo. Así lo entendían los economistas clásicos y así tiende a considerarse también hoy día (Singer, 1980). Por lo tanto, difícilmente podría dar cuenta este factor de una disminución del salario real. Para dejar clara esta cuestión, una disminución del valor de los bienes que componen el consumo de los trabajadores podría reflejarse, al menos de acuerdo con la teoría clásica, en una caída del salario nominal; pero, dado que estamos refiriéndonos al salario real, el costo de reproducción (real) tiende a incrementarse con el crecimiento económico, y no lo contrario.

Cabe señalar, asimismo, que si se observase una disminución del salario real sostenida en el tiempo, ello implica que se estarían poniendo en jaque las posibilidades de reproducción de la clase trabajadora, y su disponibilidad a futuro. Una elevada tasa de indigencia y pobreza, una caída en las tasas en la educación formal serían indicadores que se den cuenta de este fenómeno.

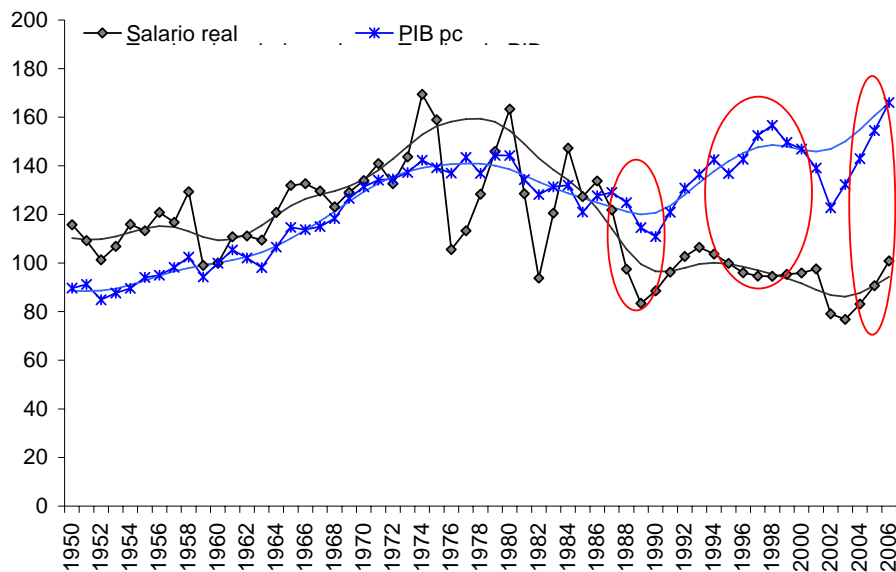
Teniendo en cuenta lo anterior, se compara en el Gráfico N° 2.12 la evolución del salario real y el PIB per capita. Esta última variable busca aproximar al nivel de vida promedio de la sociedad. Un incremento en este nivel sería uno de los factores que empuje hacia arriba el nivel de vida considerado socialmente como el mínimo aceptado para la subsistencia de un trabajador y su familia. Dado que se trata de un factor social, que en principio se modifica sólo lentamente, con el transcurso del tiempo, es importante pensar en términos de las tendencias de varios años, dejando de lado los movimientos de corto plazo.

En primer lugar, la tendencia del PIB per capita revela una cuestión que es preciso destacar: A lo largo de la historia económica de los últimos años el PIB per capita sufrió un largo período de estancamiento, primero, y disminución, luego. Fueron los años comprendidos entre 1975 y 1990. Así

como frecuentemente se asocia la irrupción de la dictadura militar, la brutal represión del movimiento obrero, la intervención de las organizaciones de trabajadores y la prohibición de las negociaciones colectivas con la pérdida de poder adquisitivo del salario, es importante tener en cuenta, adicionalmente, que en estos años se produce además un retroceso económico.

Asimismo sobresale la fuerte caída que tuvo lugar entre los años de crisis del régimen de convertibilidad. Entre 1998 y 2002 el PIB per capita se redujo en 21,6%. Esta caída fue muy superior incluso a la disminución que se dio entre los años 1987 y 1990, del 14,1%, asociada a la crisis de la hiperinflación.

Gráfico N° 2.12. Evolución del salario real y del PIB per capita, 1950-2006. Índice 1960=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

En cuanto a la relación con los salarios, las tendencias de ambas series muestran movimientos similares al menos hasta finales de la década de 1980. En ese sentido, se destaca que incluso el salario real disminuye

cuando lo hace el PIB per capita, aunque la caída del salario es muy superior a la del producto.

Sin embargo, se observan algunos momentos clave (señalados en el gráfico) a partir de los cuales las trayectorias del salario real y el PIB per capita se separan: Entre 1987 y 1990, en el marco de la crisis de la hiperinflación se reducen tanto el salario real medio como el PIB per capita, pero el primero lo hace en mayor medida. En 1993-2000, período que abarca una parte importante de la etapa de vigencia del régimen de convertibilidad, la tendencia a una leve disminución del salario real se da conjuntamente con un crecimiento en el PIB per capita. Es decir que las mejoras en las posibilidades económicas de la población no se materializaron en un ascenso en las condiciones de vida de los trabajadores, sino todo lo contrario. Finalmente, en 2004-2006, período de importante recuperación económica, el PIB per capita crece bastante más que el salario real. Debe considerarse, no obstante, que esta etapa queda trunca en el recorte considerado, ya que la recuperación se extendió en el tiempo más allá de esos años.

En suma, la evolución del PIB per capita no permite dar cuenta del quiebre en la tendencia del salario real medio que se observa desde mediados de la década de 1970. Antes bien, por el contrario, se produce una divergencia entre la evolución del salario y del PIB per capita desde fines de los años ochenta. Más allá de esta conclusión general, se ha avanzado en la identificación de algunos comportamientos puntuales de las series analizadas, que deberán ser recogidos más adelante para procurar integrarlos en una explicación más acabada.

2.2. Salarios y productividad

Tal como se ha mencionado, la productividad no determina unívocamente los salarios, ya que el producto se distribuye entre el capital y el trabajo en una proporción que no está determinada de antemano, sino que es diferente

en distintos momentos históricos. Sin embargo, dada una tasa de ganancia, la evolución de la productividad sí pone un límite superior al crecimiento de los salarios.

Esto implica que no necesariamente los salarios tienen que seguir a la productividad. En primer lugar porque el aumento de salarios de acuerdo con la productividad no es automático, sino que depende de las luchas efectivas de los trabajadores. Eventualmente, según sea la situación en el mercado laboral, podrían incluso lograrse aumentos salariales mayores que los de la productividad.

Si se aproxima la productividad a partir del producto por ocupado⁷⁹, puede observarse que su evolución no ha sido constante a lo largo del tiempo, sino todo lo contrario. Se destaca un largo período inicial de paulatino ascenso, que comienza a desacelerarse hacia 1972 y se estanca entre 1977 y 1979. Desde entonces y hasta 1990 la productividad desciende prácticamente año a año (Gráfico N° 2.13). Así en 1990, su nivel es 17,7% inferior al de 1979. Ésta es una de las razones por las cuales a la década de 1980 se la ha llamado “década perdida”. Entre estos mismos años el PIB se reduce en 6,3% y el PIB per capita en 13,8%, mientras que el empleo se incrementa a un ritmo menor que el de la población.

Por otra parte, el período que se inicia en 1991, el régimen de convertibilidad, implica en sus primeros años de vigencia un fuerte crecimiento de la productividad, con un ritmo nunca antes visto, del 5,0% anual acumulativo. Considerando la crisis de 2001-2002 como parte de este período, sin embargo, el aumento es bastante menos importante: sólo del 1,0% anual acumulativo.

⁷⁹ Si bien los salarios son las remuneraciones pagadas a los trabajadores en relación de dependencia, o asalariados, el producto se calcula por ocupado y no por asalariado, debido a que es imposible distinguir qué parte del valor agregado corresponde al trabajo asalariado o al trabajo realizado bajo otras circunstancias (trabajo por cuenta propia).

En términos generales, puede decirse que desde mediados de la década de 1970 la tendencia del producto por ocupado se destaca por ser bastante errática y, considerando en conjunto todo este período, por el muy bajo incremento, que alcanza entre 1979 y 2006 el 0,4% anual acumulativo. En 2004 el nivel del producto por ocupado era prácticamente el mismo que en 1983, veinte años antes, y apenas 6% superior al de 1975. Es decir que en el plazo de treinta años no hubo avances significativos en el nivel global de productividad de la economía que, como se mencionó, condiciona los niveles mínimo y máximo entre los cuales oscilan los salarios reales.

En los cincuenta años analizados la relación entre salarios y productividad no es unívoca, ni siquiera en la dirección de los cambios (Gráfico N° 2.13). Si bien hay períodos en los cuales ambas variables se mueven de modo similar⁸⁰, existen al menos tres casos para destacar en los cuales sus trayectorias se alejan:

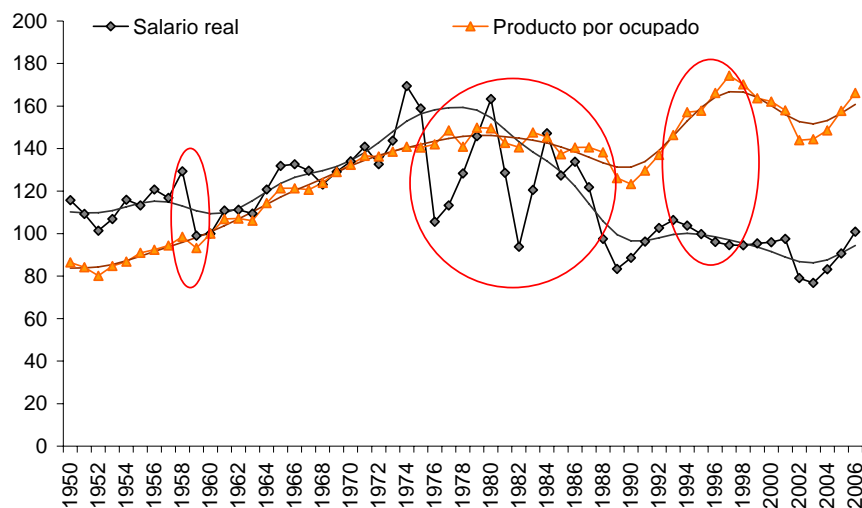
- La caída de los salarios en 1959 no guarda relación proporcional con la muy inferior caída en la productividad en ese mismo año.
- La magnitud de la caída salarial entre mediados de la década de 1970 y fines de la de 1980 no puede explicarse a partir del comportamiento de la productividad.
- En el período 1991-2001 los salarios reales se estancan, primero, y caen, luego, a la vez que se produce entre esos años un fuerte incremento del producto por ocupado.

En el conjunto del período analizado, es posible apreciar que la productividad tendió a crecer muy por encima de los salarios reales. Así, en 2006 el salario real promedio se ubica 12,8% por debajo de su valor en 1950, mientras que la productividad es 92,2% superior al nivel de entonces. Dicho de otra manera, los salarios evolucionaron muy por debajo de los incrementos de productividad. Como se mencionó, no hay ningún

⁸⁰ De los 56 años considerados, en 39 de ellos el salario real y el producto por ocupado varían en el mismo sentido.

mecanismo automático en el funcionamiento del mercado de trabajo que asegure que los salarios tiendan a seguir la trayectoria de la productividad.

Gráfico N° 2.13. Evolución del salario real promedio y del producto por ocupado, 1950-2006. Índice 1960=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Cabe realizar aquí una aclaración metodológica. Como ya se mencionó en el capítulo 1, el producto por ocupado es una variable que se aproxima a la productividad, que sería directamente inobservable. La estimación de la evolución del producto por ocupado parte de la consideración del producto de la economía, cuya medición requiere de una estructura determinada de precios, que a los fines de los cálculos se mantienen constantes a lo largo de un período de tiempo. Dicha estructura de precios se recalcula tras un número considerable de años, buscando mantener cierta actualización.⁸¹ Debe tenerse en cuenta, por lo tanto, que la estructura de precios considerada influye sobre la medición de las variaciones del producto por ocupado. Por ello, la medición de la evolución de esta variable en períodos

⁸¹ En Argentina, las sucesivas series de PIB fueron calculadas a precios de 1935, 1950, 1960, 1970, 1986 y 1993. Actualmente, está en elaboración una serie con una nueva base en 2004.

extensos requiere de una estructura de precios relativos que se mantenga aproximadamente constante a través del tiempo.

Si bien el examen realizado se ha referido al producto total por ocupado, debería analizarse adicionalmente el producto por ocupado en los sectores transables. Como se adelantó también en el capítulo 1, en un país pequeño como Argentina, si su economía está abierta al resto del mundo en cuanto a los movimientos de bienes y de capital, los precios en el sector transable quedan condicionados por el nivel de los precios internacionales. Suponiendo que existe una tendencia hacia la igualación de las tasas de ganancia, los salarios locales de los sectores transables deberían ajustarse al nivel de productividad relativa del sector transable respecto del resto del mundo (Diamand, 1972; Shaikh y Antonopoulos, 1998). A su vez, dado que el mercado de trabajo funciona como un mercado único, no pueden existir niveles salariales significativamente diferentes para los sectores transable y no transable. De este modo, el salario medio del sector no transable se vería condicionado por el del sector transable. Así, la productividad del sector transable podría tener influencia sobre el nivel salarial del conjunto de la economía.⁸²

Sin embargo, más allá de la tendencia a una igualación de las tasas de ganancia a nivel internacional, cabe recordar que la economía argentina se caracteriza por el hecho de que una porción muy importante de su canasta exportadora está compuesta por bienes primarios (o industrializados a partir de materias primas primarias). La exportación de estos bienes no sólo paga la tasa de ganancia –cualquiera que fuese– sino también una cierta tasa de renta diferencial.⁸³ Dado que en el caso de la renta de la tierra no existe una tendencia a la igualación internacional sino más bien todo lo contrario –la renta es mayor a medida que se incrementa la potencia productiva de las tierras–, la mayor productividad del país no tendría por qué verse reflejada

⁸² En términos más precisos, la relación entre los salarios locales y los internacionales se ajustaría a la relación de las productividades respectivas.

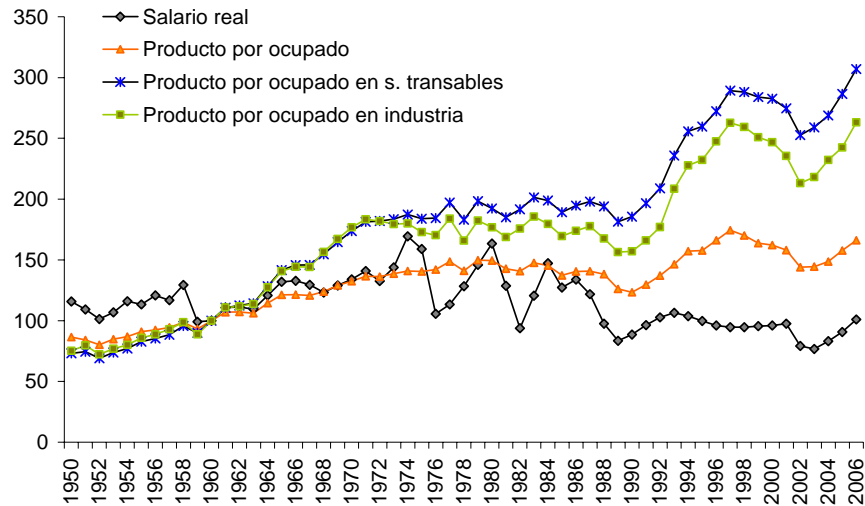
⁸³ Esta característica se destacó en la sección 2 del capítulo 1.

en mayores salarios, sino que podría traducirse sólo en un mayor nivel de renta. Por todo ello, no sería completamente adecuado considerar el producto medio implicado en la producción de estos bienes sino, en todo caso, en la de aquellos bienes transables que no son primarios; se trata de los bienes de producción industrial.

En el Gráfico N° 2.14 se muestra el salario real en relación con el producto por ocupado en el total de la economía, en el conjunto de los sectores productores de bienes transables (sectores primarios e industria) y en la industria manufacturera. Puede observarse, en primer lugar, que la productividad de los sectores transables y de la industria tiende a variar en el mismo sentido en el que evoluciona la productividad total. Aún así, la productividad en estos sectores crece más que en el conjunto de la economía, lo que denota la existencia de variaciones muy menores en el producto por ocupado en los sectores productores de servicios. Los períodos en los que el producto por ocupado en los sectores transables se incrementa significativamente más que el producto por ocupado total son 1964-1974, 1990-1997 y 2002-2006. Se trata de períodos de fuerte crecimiento económico.

Dada la trayectoria del producto por ocupado en los sectores transables, su evolución resulta alejada de la del salario real, incluso más que en el caso del producto por ocupado. Se mantienen las observaciones realizadas en torno a la productividad total, a la vez que resulta incluso más evidente que la caída tendencial de los salarios reales ocurrida desde mediados de la década de 1970 no guarda relación con la evolución del producto por ocupado (ni en el total de la economía ni considerando sólo los sectores transables). Antes bien, el decrecimiento del salario real no puede explicarse por la evolución de la productividad en los sectores transables, que tiene un incremento muy significativo. El análisis del producto por ocupado industrial permite arribar a conclusiones muy similares.

Gráfico N° 2.14. Evolución del salario real promedio, del producto por ocupado y del producto por ocupado en los sectores transables, 1950-2006. Índice 1960=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

2.3. Evolución del empleo y de los salarios

Hasta aquí se analizaron dos factores que podrían influir sobre la tendencia de los salarios en el largo plazo. Resta considerar algunos otros que implicarían un condicionamiento sobre el salario real en el corto plazo y que tendrían, eventualmente, posibilidad de persistir en períodos más prolongados. Se trata de la evolución del tamaño del ejército de reserva y del tipo de cambio real.

Tal como se desarrolló en el marco conceptual, los salarios reales se mueven en sentido inverso al tamaño del ejército de reserva o, en términos operacionalizados, a la magnitud de la desocupación. La relación empírica entre el nivel de salario y la tasa de desocupación se denomina curva de salarios (*wage curve*). Se ha comprobado que los salarios tienden a ser menores en mercados de trabajo con alto desempleo (Blanchflower y Oswald, 1990; 1995; 2005).

En lo que sigue, y dado que no existe información sobre tasas de desocupación para gran parte del largo período considerado, se analizará la relación entre salarios y nivel de empleo, relación que en definitiva subyace a la asociación entre salarios y desocupación (Howell y Huebler, 2001). Si bien los cambios en la tasa de desocupación obedecen tanto a variaciones en la tasa de empleo como en la tasa de actividad (cociente de ocupados más desocupados sobre la población), en la misma se refleja claramente la influencia del nivel de ocupación.

En general los salarios tienden a incrementarse cuando también lo hace el nivel de ocupación. La razón por la cuál ocurre este fenómeno es que la reducción en el peso de los desocupados asociada al aumento en la demanda de mano de obra genera una presión en el mercado de trabajo que tiende a hacer subir el salario de mercado. Lo contrario ocurre cuando la ocupación disminuye. No casualmente, el máximo histórico de salarios en Argentina se dio en un año en el cual los niveles de ocupación fueron prácticamente de pleno empleo (3,8% de desocupación en 1974). Los salarios estabilizados en los bajos niveles de los noventa, por su parte, se dieron junto con tasas de desempleo superiores a los dos dígitos.

La mirada comparativa de la evolución de los salarios reales *vis a vis* la tasa de empleo muestra que sólo en ciertos períodos existió una conexión clara entre el nivel de ocupación y la evolución de las remuneraciones⁸⁴. En efecto, no siempre los períodos de aumento en el empleo coinciden con incrementos en los salarios y, viceversa, no siempre las caídas de los salarios reales se dan junto con disminuciones en la ocupación.

Aún así, puede destacarse como regularidad que las disminuciones en el salario real ocurren en general en períodos en los cuales la tasa de empleo

⁸⁴ Con el fin de comparar la evolución de los salarios reales y del empleo en el largo plazo, tomamos la serie de la tasa de empleo específica de los ocupados de 15 a 64 años. El procedimiento tiene como finalidad evitar que los cambios demográficos en la pirámide poblacional a lo largo del tiempo distorsionen la comparación de la tasa de empleo en diferentes períodos.

está, o disminuyendo o, al menos estancada. Hay sin embargo, dos etapas que escapan a esta observación: la caída del salario real entre 1985 y 1989 ocurre a la par de una tasa de empleo que se eleva levemente; por otra parte, entre 2002 y 2003, el salario real continúa su caída, a pesar de que la tasa de empleo ya ha comenzado a incrementarse. Este último caso, de todos modos, podría considerarse sólo como una cuestión de diferencia en los tiempos de ajuste: el salario real reaccionaría con cierto retardo ante los cambios en el empleo, lo cual ya fue señalado en la sección anterior.

También se cumpliría la regularidad inversa, es decir, que los incrementos en el salario real coinciden con momentos en los que la tasa de empleo está en ascenso; aunque también se observan excepciones. No se verifica al menos en 1959-1965, 1982-1984 y tampoco, si bien el incremento salarial real es mínimo, en 1998-2001.

Si se aísla el movimiento cíclico del salario real y de la cantidad de ocupados, se observa un importante grado de asociación entre estas variables, tal como fuera señalado con anterioridad (ver Gráfico N° 2.10). Sin embargo, más allá de estas oscilaciones de corto plazo, el movimiento de la tasa de empleo no podría explicar la tendencia descendente que los salarios siguen desde mediados de la década de 1970. Aunque el menor nivel de empleo -y alta desocupación⁸⁵- durante la década de 1990 se corresponde con la persistencia de un salario real estancado en niveles históricamente deprimidos, la caída de las remuneraciones comienza mucho antes (Gráficos N° 2.15 y N° 2.16).

⁸⁵ La tasa de desocupación aumentó del 6,0% en 1991 al 18,3% en 2001.

Gráfico N° 2.15. Evolución del salario real (eje izquierdo, índice 1960=100) y tasa de empleo (eje derecho, porcentaje sobre la población total y sobre la población de 15 a 64 años), 1950-2006.

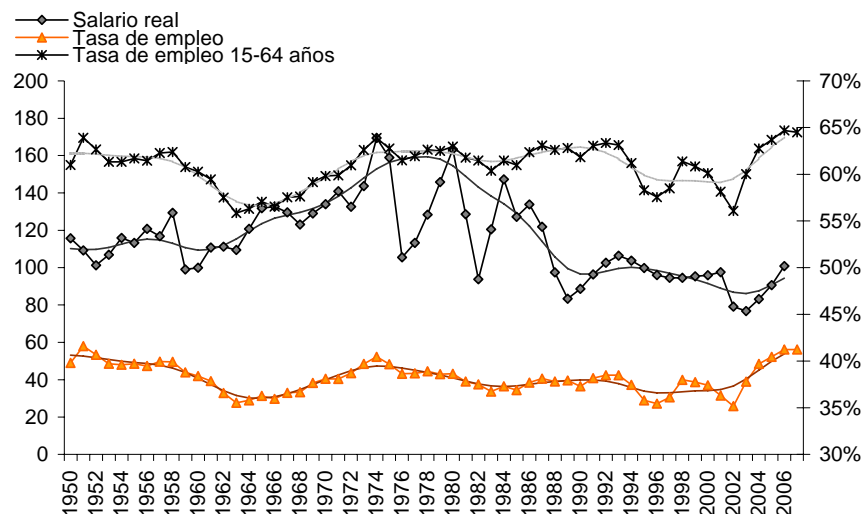
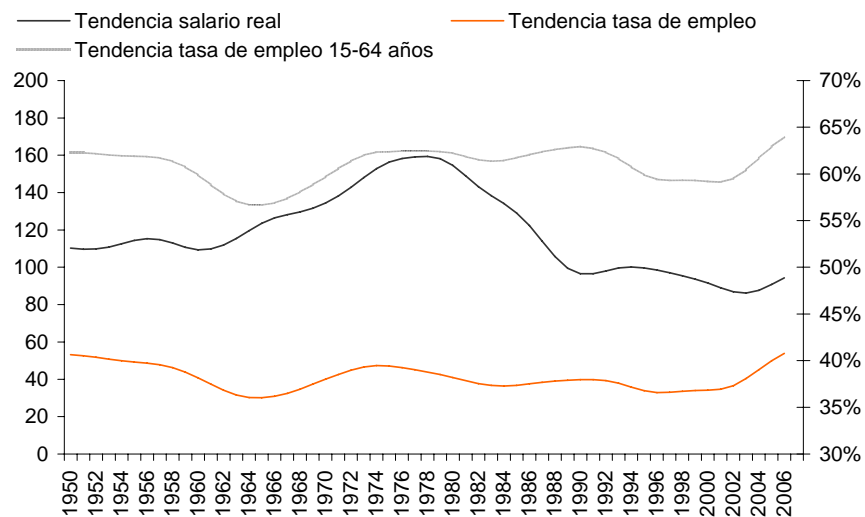


Gráfico N° 2.16. Tendencia del salario real (eje izquierdo) y de la tasa de empleo (eje derecho), 1950-2006.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Es preciso tener en cuenta que la variable que se está considerando, la tasa de empleo, refleja de forma muy simplificada el nivel de la demanda de trabajo. Sería deseable incorporar alguna otra variable que pueda además dar cuenta de la calidad de ese empleo, en particular, porque es posible que una parte de las ocupaciones sea autogenerada, es decir, no reflejaría una

demanda de trabajo para el proceso de producción para el mercado, sino la necesidad de la autosubsistencia.

Para la totalidad del período analizado, la disponibilidad de información es sumamente limitada. Aun así, se dispone de datos sobre puestos de trabajo asalariados, además del total de puestos. Puede considerarse que parte del empleo no asalariado tiene una lógica que responde a las necesidades de la oferta laboral (incluyendo el llamado “empleo refugio”); mientras que el empleo asalariado, en cambio, puede asimilarse a los puestos de trabajo creados estrictamente por el impulso de la demanda (Weller, 2000).

El Gráfico N° 2.17 compara la evolución del número de ocupados y de asalariados. Es posible apreciar que existieron períodos en los cuales los asalariados crecieron más rápidamente que los ocupados, como en 1963-1975, 1993-1999 y, finalmente, 2002-2006. Ello se reflejó en tasas de asalarización crecientes, tal como también se muestra en el gráfico⁸⁶. Por el contrario, en otros momentos la tasa de asalarización tendió a disminuir; así ocurrió en 1950-1963, 1975-1990 y 1999-2002. Más allá de estas variaciones en el tiempo, es necesario mencionar que la proporción que los asalariados representan sobre los ocupados no ha seguido una tendencia unívoca a través de los años. En 2004 su valor resultó muy similar al de 1950.

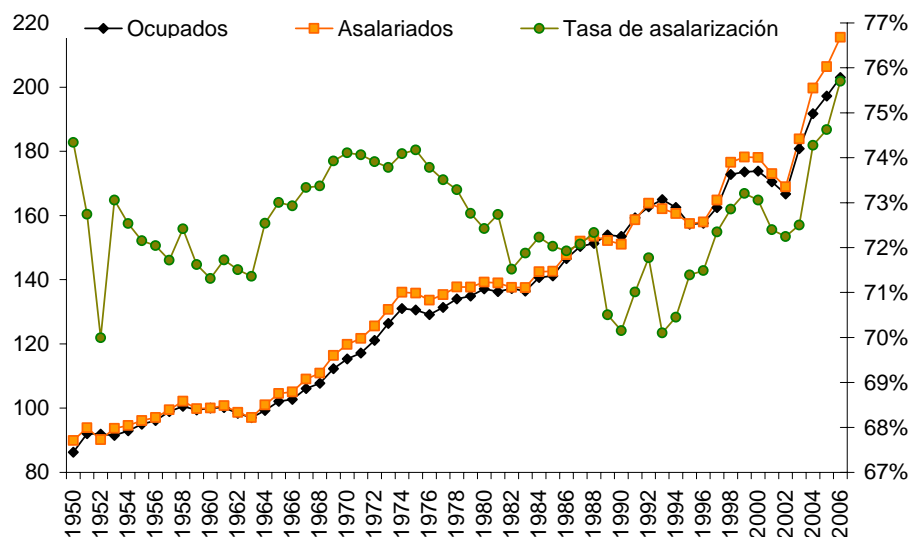
El incremento en la tasa de asalarización puede considerarse como una medida *proxy* de la mejora en la calidad del empleo.⁸⁷ En general, se observa que esta tasa tiende a incrementarse a medida que se desarrolla económicamente una sociedad y, por tanto, resulta más elevada en el caso

⁸⁶ Se denomina tasa de asalarización al cociente entre la población asalariada y la población ocupada.

⁸⁷ Una forma más rigurosa de diferenciar empleos según su calidad es identificar a los empleos según que pertenezcan al sector formal o informal de la economía, conceptos que fueron ya presentados en el capítulo 1 (PREALC, 1987). Dada la disponibilidad de información, ello no resulta posible para el conjunto del período analizado. Puede afirmarse, sin embargo, que la proporción de ocupaciones informales es significativamente mayor entre los no asalariados que entre los asalariados.

de los países desarrollados que en el de las economías en desarrollo.⁸⁸ Teniendo esta relación en mente, puede compararse la evolución de la tasa de asalarización con la del salario real, tal como se realiza en el Gráfico N° 2.18.

Gráfico N° 2.17. Evolución del número de ocupados y asalarizados (eje izquierdo) y tasa de asalarización (eje derecho), 1950-2006.



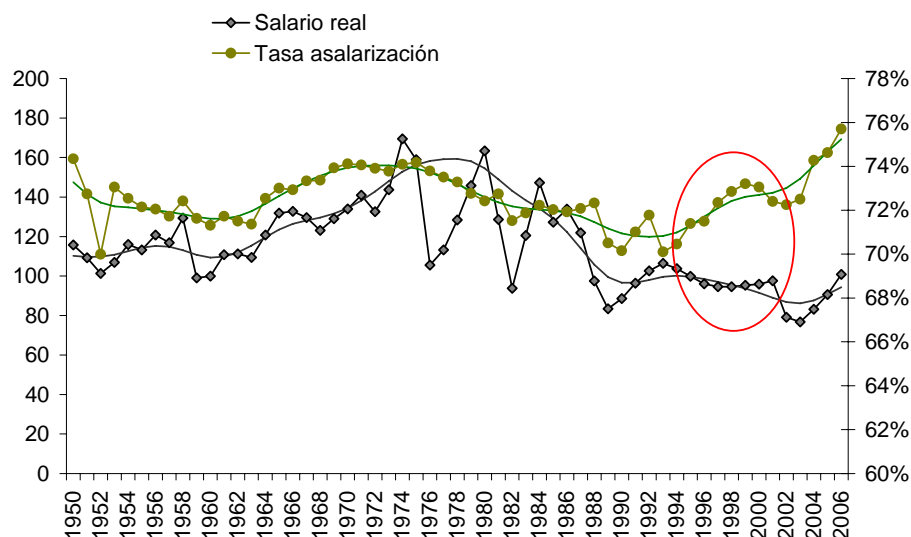
Fuente: Ver Anexo metodológico.

Llamativamente, el salario real sigue una trayectoria similar a la de la tasa de asalarización durante gran parte del período analizado. La excepción la constituye el período 1993-2001, abarcando la mayor parte del régimen de convertibilidad. Durante estos años, se observa una tasa de asalarización creciente al tiempo que el salario real disminuye levemente. Es preciso tener en cuenta, no obstante, que durante estos años el incremento en la proporción de asalarizados sobre ocupados se dio en un contexto de destrucción de puestos de trabajo en varios sectores de actividad e

⁸⁸ En el conjunto de países desarrollados conformado por Alemania, Estados Unidos, Finlandia, Japón, Noruega, Reino Unido, Rusia, Suecia y Suiza la tasa de asalarización promedio entre 1991 y 2006 estuvo entre 82,6% y 92,6%. En el mismo período, esta misma tasa se ubicó entre 59,6% y 77,5% para los países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela), aún cuando para estos últimos el valor está sesgado hacia arriba porque incluye también a los patrones o empleadores. Fuente: elaboración propia sobre la base de OIT (Laborsta) y CEPAL.

incremento de la tasa de desocupación. La mejora en la calidad del empleo que representa el alza en la tasa de asalarización ocurriría entonces por la destrucción de los puestos no asalarizados, que en este contexto no podrían operar como empleo refugio⁸⁹. Si bien es un tema sobre el cual será necesario profundizar más adelante, cabe resaltar que el período de la convertibilidad ha resultado una excepción en varias de las regularidades señaladas a lo largo de esta sección.

Gráfico N° 2.18. Evolución del salario real promedio (eje izquierdo) y tasa de asalarización (eje derecho), 1950-2006.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Otra forma –indirecta– de referirse a la calidad del empleo es a través del análisis sectorial. Ello es así, por cuanto es sabido que ciertos sectores se caracterizan por tener mayores proporciones de puestos de trabajo formales, registrados, de tiempo completo, etc., mientras que con otros sectores sucede lo contrario. Así, por ejemplo, el empleo en la industria

⁸⁹ En Monza (1999) se explica de qué modo el empleo en el sector informal urbano – conformado predominantemente por trabajadores no asalarizados– podría obedecer a una función refugio. En dicho artículo también se muestra que durante la vigencia del régimen de convertibilidad el sector informal “se habría comportado de una manera anómala al no reaccionar en la dirección y con la intensidad postuladas ante el fuerte deterioro que se produce en la situación del empleo” (p. 106). Una evidencia similar se presenta en Altimir y Beccaria (1999).

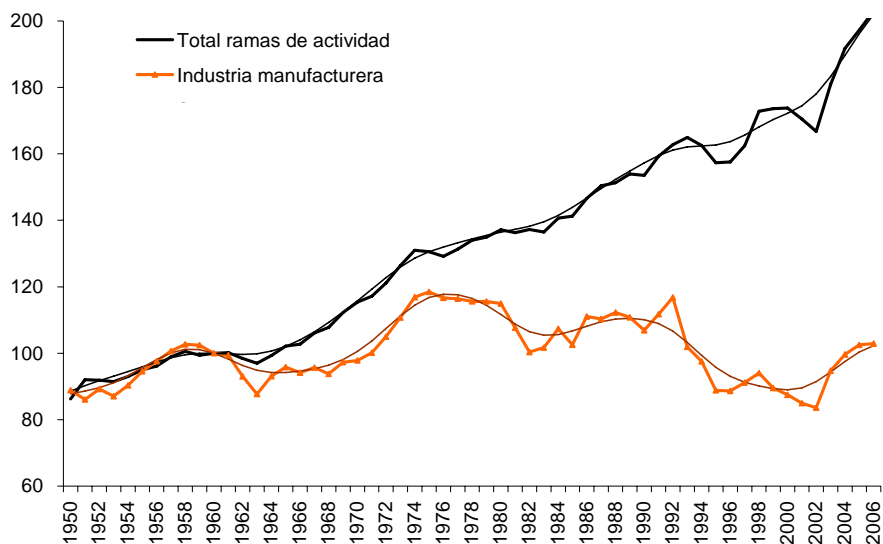
manufacturera se distingue por tener una mayor proporción de puestos asalariados registrados y estables en relación con el conjunto de las ramas de actividad.

Si se analiza la evolución del empleo en la industria manufacturera en Argentina se observa que el mismo ha tendido a reducirse desde mediados de la década de 1970, momento que coincide también con el inicio de la tendencia descendente de los salarios reales. Es importante resaltar que el empleo industrial no sólo se reduce como proporción sobre el número total de puestos de trabajo sino, tal como se muestra en el Gráfico N° 2.20, también en números absolutos.⁹⁰

En general, a medida que los países se desarrollan sufren cambios en su estructura productiva, así como en la estructura productiva del empleo. Al menos eso muestra la historia de los países que han tenido experiencias exitosas de desarrollo. Estos cambios implican que el empleo industrial aumenta hasta llegar a un determinado punto y, desde allí, su peso respecto del total de la ocupación comienza a retroceder. El nivel máximo de empleo industrial que se llega a alcanzar depende del momento histórico en que tenga lugar el desarrollo del país en cuestión, ya que deriva de las tecnologías vigentes y su intensidad en el uso de mano de obra (Gagliani, 2000). En el caso de Argentina, no puede decirse que el retroceso del empleo industrial obedezca a un proceso semejante. No se trata del resultado endógeno del desarrollo de las fuerzas productivas. Antes bien, se explica por un cambio radical en el régimen de acumulación que implica una transformación en la estructura de la producción.

⁹⁰ Parcialmente, la reducción en el empleo industrial podría obedecer al fenómeno conocido como tercerización, mediante el cual las empresas delegan ciertas actividades de planeamiento, gerenciamiento u operación en terceros. Mediante la tercerización, las empresas de la industria podrían subcontratar distintos tipos de actividades. Si fueran actividades propiamente industriales, la producción y el empleo correspondientes aparecerían reflejados en otras empresas dentro de la industria manufacturera. Pero, si contratasen servicios, como los de limpieza, administración o seguridad, se reflejaría dentro de los servicios.

Gráfico N° 2.19. Evolución de los ocupados en la industria y en el total de las ramas de actividad, 1950-2006. Índice 1960=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Numerosos autores acuerdan que, en términos de régimen de crecimiento, existieron cambios fundamentales entre esta etapa y la anterior: la apertura comercial y la desregulación financiera, aún cuando su operatividad en algunos momentos estuvo limitada por la situación de crisis externa, fueron dislocando el entramado industrial desarrollado durante la etapa de la industrialización sustitutiva, con el cierre de numerosas firmas y la virtual desaparición de determinadas actividades dentro de la industria, en particular, las que se basaban en un uso intensivo del trabajo (Schvarzer y Tavonanska, 2008; Basualdo, 2006). La disminución del número de puestos de trabajo industriales es el resultado de este proceso y coincide, como se señaló, con una tendencia decreciente del poder adquisitivo de los salarios y, por tanto, un deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores.

El hecho de que tanto los salarios reales como el empleo industrial hayan tendido a contraerse desde mediados de la década de 1970, permite formular, como hipótesis, que la reducción de la ocupación industrial y, más en general, el cambio de patrón de crecimiento en el cual dicha caída tuvo lugar, tuvieron consecuencias negativas sobre el salario real medio de la

economía. Ya en el capítulo 1 se señaló que la estructura productiva no resulta indiferente para la determinación del salario real en una economía; sino que, por el contrario, el tipo de ramas de actividad que predominen y su evolución puede condicionar los salarios reales. Se dijo en su momento que ello obedecería a que ciertas ramas productivas, en particular la industria, tienen la particularidad de ser más intensivas en el uso de fuerza de trabajo, no necesariamente en forma directa, sino por su encadenamiento con otros sectores productivos.

Ahora bien, es importante señalar que la sola consideración de la evolución del empleo y/o de la tasa de empleo no parece ser suficiente para dar cuenta de la caída tendencial de los salarios reales entre 1975 y 2002. Si bien esta caída fue importante sobre todo en ciertos subperíodos no parece ser una tendencia que se mantenga con igual grado de intensidad a lo largo de esos años.

En ese cuarto de siglo, sin embargo, es sabido que se produjo un deterioro de la situación ocupacional de los ocupados que va más allá de la disminución de la tasa de ocupación. Indirectamente, se buscó más arriba mostrar este fenómeno a partir de la menor tasa de asalarización. De acuerdo con la abundante literatura disponible, se destacan otros fenómenos que se asociarían a una menor dinámica en la creación de empleo genuino:

- Reducción de la tasa de actividad en la década de 1970, que oculta parcialmente el aumento de la desocupación; además, incremento del peso del empleo informal (Altimir y Beccaria, 1999; Monza, 1999)
- Incremento de la informalidad y del empleo no registrado desde inicios de la década de 1980 y hasta el final del período de la convertibilidad (Monza, 1999; Roca y Moreno, 1999; Lindenboim, González y Serino, 2001; Beccaria y Serino, 2001; González y Bonofiglio, 2002; González, 2003; Bonofiglio y Fernández, 2003)
- Fuerte aumento de la desocupación durante la década de 1990 (Altimir y Beccaria, 1999; González y Serino, 2001; Lindenboim, 2003)

En suma, es posible afirmar que la disminución del empleo industrial desde mediados de los años 1970 ocurrió simultáneamente con un deterioro en la calidad del empleo y un incremento en la tasa de desocupación; este último proceso se manifestó con particular intensidad en la década de 1990. A su vez, en este mismo período el salario real promedio dejó de incrementarse mostrando, por el contrario, un sendero decreciente. Si bien es fundamental analizar con mayor detenimiento las relaciones y causalidades que vinculan estos fenómenos, basta aquí señalar su existencia. La indagación acerca del modo en que el retroceso del empleo industrial pudo haber condicionado el salario real será, de hecho, una de las preguntas que guíe este trabajo.⁹¹

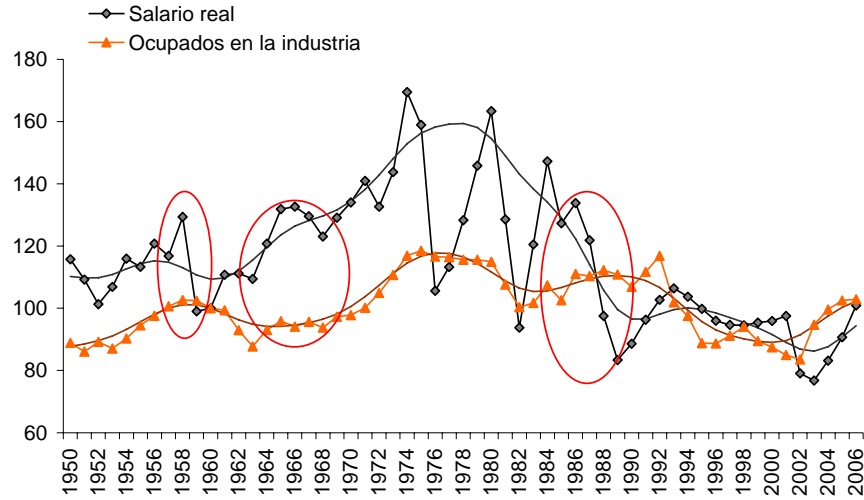
Como primera aproximación, se puede analizar comparativamente la evolución del número de ocupados en la industria y del salario real medio (Gráfico N° 2.20). Al respecto, puede señalarse que a grandes rasgos se observa cierta correspondencia entre la tendencia de ambas variables. Los movimientos de una y otra tienden a ir en el mismo sentido. Existen, sin embargo, algunos períodos en los cuales esto no sucede: 1) La caída del salario real en 1959 no tiene correlato en una disminución del empleo industrial; 2) Entre 1964 y 1968 se incrementa el salario real a la vez que la ocupación industrial permanece estable; 3) Entre 1984 y 1990 la fuerte caída del salario real se da junto con cierto incremento en el empleo en la industria manufacturera.

Es importante destacar también que el salario en la industria ha seguido muy de cerca la evolución del salario medio de la economía. En general, se observa que el salario de las distintas ramas de actividad tuvo una evolución similar a la del salario medio total. Ello habla de la existencia de un único mercado de trabajo, a pesar de las diferencias entre que puedan mantenerse entre los segmentos formal e informal, los tipos de empresas y el nivel de calificación de los trabajadores. Aún así, en el caso de la industria la

⁹¹ Levrero y Stirati (2006) encuentran una importante asociación entre el empleo en la industria manufacturera y el nivel de salarios para el caso de Italia en 1970-2000.

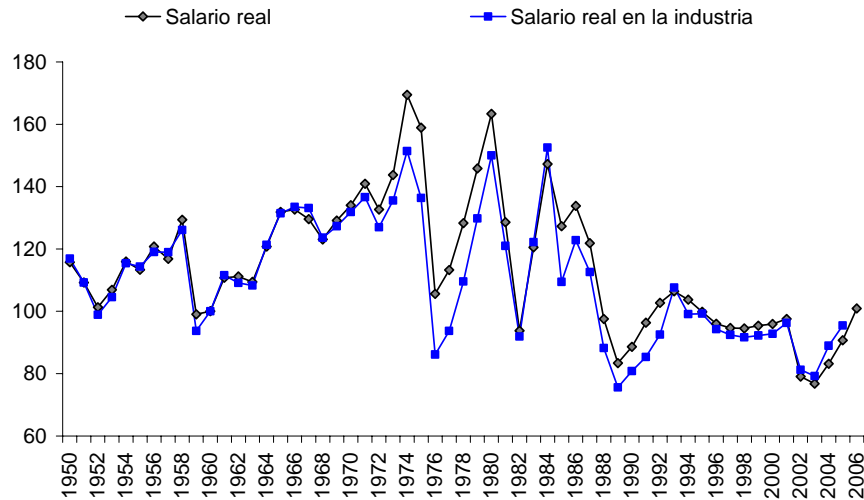
correspondencia resulta muy marcada, tal como se muestra en el Gráfico N° 2.21.

Gráfico N° 2.20. Evolución de los ocupados en la industria y del salario real promedio, 1950-2006. Índice 1960=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Gráfico N° 2.21. Evolución del salario real promedio en la industria y en el conjunto de las ramas de actividad, 1950-2006. Índice 1960=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

2.4. Tipo de cambio real y salarios

De acuerdo con el marco conceptual, otro de los factores que podría condicionar la evolución salarial es el nivel del tipo de cambio real.⁹² Si bien, como se explicó, éste sería un factor importante en la explicación de las fluctuaciones de corto plazo, cabría analizar si ha condicionado también la tendencia de largo plazo.

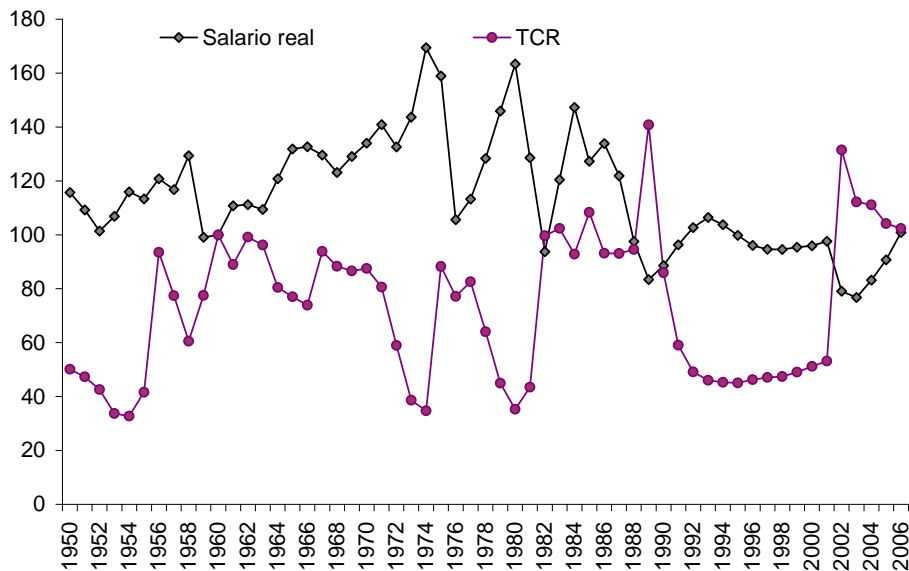
La observación de las series correspondientes para la Argentina entre 1950 y 2006 muestra que el derrotero del nivel cambiario es importante en la explicación de las oscilaciones salariales de corto plazo⁹³. En el Gráfico N° 2.22 puede apreciarse como las series de salario y tipo de cambio real se mueven en general en forma de “espejo”: el salario aumenta (disminuye) cuando la moneda local se aprecia (deprecia) en términos reales. Más aún, los momentos de fuertes y frecuentes cambios en los salarios reales son también los de mayor variabilidad en el tipo de cambio real.

Existieron, sin embargo, ciertas excepciones a este comportamiento, que se concentran especialmente en algunos años de la década de 1950. No casualmente, se trata de un momento en que la economía se encontraba relativamente cerrada al comercio exterior y existían importantes mecanismos de política que tendían a separar en cierta medida la evolución del tipo de cambio de los precios locales.

⁹² Estrictamente, sería deseable poder analizar la influencia del tipo de cambio real efectivo, es decir, considerando también el efecto compensador que pueden implicar los aranceles a las importaciones y/o los impuestos a las exportaciones.

⁹³ Otros autores han estudiado a los términos de intercambio (relación entre los precios de exportación y de importación de un país) como determinantes de los movimientos salariales de corto plazo, en lugar del tipo de cambio real (Llach y Sánchez, 1984). Los términos de intercambio condicionan la evolución del tipo de cambio real -aunque no son su único condicionante- de modo tal que se trata, en definitiva, del estudio de una variable relacionada.

Gráfico N° 2.22. Evolución del salario real y del tipo de cambio real respecto al dólar estadounidense, 1950-2006. Índices 1960=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Aún así, cabe hacer algunas salvedades sobre la relación entre tipo de cambio y salario. En primer lugar, la dirección del tipo de cambio real suele corresponderse con el signo de cambio de los salarios, pero no siempre en la misma proporción. Es decir, un mismo grado de variación en el tipo de cambio real puede asociarse con modificaciones en los salarios de muy diferente intensidad en distintos momentos históricos. En segundo lugar, aunque las oscilaciones en el nivel de tipo de cambio se relacionen con las de los salarios reales, no dan cuenta de su tendencia en períodos más largos. Así, por ejemplo, los bajos niveles de tipo de cambio a principios de la década de 1950, en 1973-74, en 1979-81 y durante la década de la convertibilidad, se asocian con niveles salariales muy diferentes.

En la observación de los distintos períodos históricos se destaca el que abarca el régimen de convertibilidad. Por un lado, aparece como un largo período de estabilidad en el nivel del tipo de cambio real, si se lo compara con la evolución que la serie sigue en los últimos cincuenta años. Por otro, sobresale el bajo nivel promedio de los salarios, en comparación con otros momentos en los que el tipo de cambio estuvo en niveles similares.

En suma, claramente el tipo de cambio real aparece como un condicionante relevante en el estudio de la evolución de corto plazo de los salarios reales; pero su trayectoria no puede dar cuenta de la tendencia de largo plazo; en particular, del quiebre que dicha tendencia sufre a mediados de los años 1970.

2.5. Análisis econométrico

A lo largo de esta sección, y teniendo como guía el marco conceptual desarrollado en el capítulo 1, se analizó gráficamente la relación entre una serie de variables previamente definidas como relevantes y el salario real. El objetivo fue contar con una descripción general de las variables en cuestión, e identificar si, a partir de una observación general, se verifican las relaciones predichas. El análisis no fue exhaustivo, sino exploratorio. Por ello, debe ser complementado con un análisis que pueda dar cuenta simultáneamente del condicionamiento que el conjunto de los factores propuestos implica sobre los salarios reales.

Para ello, es conveniente realizar un estudio cuantitativo, que permita confirmar (o no) las relaciones encontradas en esta primera parte exploratoria. El objetivo es poder explicar la evolución del salario real en el largo plazo a partir de los cambios en las variables analizadas: PIB per capita, producto por ocupado, nivel de ocupación, nivel de asalarización, ocupación industrial. A su vez, debería verse en qué medida alguna de estas variables y el tipo de cambio real inciden en los movimientos cíclicos del salario real.

Dado que los datos empíricos vienen representados como series de tiempo corresponde tratar la posible vinculación de los mismos en el marco econométrico desarrollado para procesos estocásticos. En este contexto, el análisis de cointegración brinda las herramientas para evaluar la existencia

de correlaciones no espurias entre las series económicas. La cointegración de series económicas representa una relación no espuria entre las mismas; es una medida de correlación entre el grupo de variables en el tiempo. Se dice que las series están cointegradas si las variables pueden asociarse linealmente y esta combinación lineal da lugar a un proceso estacionario.⁹⁴

En caso de hacerse una regresión por el método de mínimos cuadrados clásicos (MCC) podría confundirse una relación causal con una relación espuria o casual. En efecto, la econometría clásica fue desarrollada en su mayor parte bajo el supuesto de que los datos observados provienen de procesos estacionarios, es decir, procesos cuyas medias y varianzas son constantes. Pero no sucede así con gran parte de las series económicas, cuyas medias y varianzas presentan fluctuaciones y cambios de nivel a través de su historia, por lo cual se representan por procesos estocásticos no estacionarios. Mayormente, la razón puede hallarse en el hecho de que los cambios en una variable económica en un momento del tiempo suelen incidir sobre su valor en el futuro. En estos casos, el análisis de regresión por MCC podría dar la apariencia de relaciones de causalidad aún cuando se trate de relaciones espurias.

Para dar comienzo al análisis de cointegración, se requiere en primer lugar determinar el grado de integración de las variables.⁹⁵ En general, se observa que la mayoría de las series económicas son integradas de orden 1; es decir, que son estacionarias en primeras diferencias. Dado que se cuenta con una de las posibles realizaciones del proceso estocástico que es la serie de

⁹⁴ Un proceso estacionario (o proceso estrictamente estacionario) es un proceso estocástico cuya distribución de probabilidad en un instante de tiempo fijo es la misma para todos los instantes de tiempo. Una forma más débil de estacionariedad es la llamada estacionariedad débil o estacionariedad en sentido amplio. Un proceso aleatorio estacionario en sentido amplio si la media y la varianza no varían con el transcurso del tiempo. Una explicación básica sobre el análisis de cointegración puede encontrarse en Urbisaia y Brufman (2001); También puede consultarse Hendry y Juselius (1999).

⁹⁵ Para que exista una relación de cointegración, las variables consideradas deben ser integradas del mismo orden. Estrictamente, no es necesario que cada una de las variables explicativas sea del mismo orden de integración que la variable a explicar; alcanza con que exista una combinación entre las variables explicativas que sea integrada del mismo orden que la variable a explicar y que cointegre con ella (Guisán, 200).

tiempo observada, se deberá inferir el grado de integración. Para ello, una de las opciones comúnmente utilizada es el test de Dickey Fuller ampliado (ADF), cuya hipótesis nula afirma la existencia de raíz unitaria en la serie, es decir, la no estacionariedad de la misma debido a la presencia de tendencia estocástica. Para el grupo de variables de interés se encuentra que las mismas son, al igual que otras series económicas, estacionarias en primeras diferencias, es decir se trata de procesos $I(1)$:

- Salario real (número índice)
- PIB per capita (número índice)
- Producto por ocupado (número índice)
- Producto por ocupado en el sector transable (número índice)
- Ocupación (número índice)
- Ocupación en la industria (número índice)
- Asalariados (número índice)

En el caso de las series que se listan a continuación, el test ADF resulta menos concluyente. Con un nivel de significatividad del 5% debe rechazarse la hipótesis nula y afirmarse que las series son estacionarias. Si el nivel de significatividad requerido para rechazar la hipótesis nula fuera más exigente, del 1%, el resultado del test variaría, y podría afirmarse que las series son $I(1)$.

- Tasa de empleo
- Tasa de empleo entre la población de 15 a 64 años
- Tasa de asalarización
- Tipo de cambio real (número índice)

Cabe resaltar que las series se incluyen en niveles relativos (números índice) dado que interesa captar relaciones de largo plazo, que se perderían al trabajar con las series en diferencias. Algunas de las variables se expresan directamente como números índice, lo que sería equivalente a realizar un cambio de unidad de medida sin afectar las variaciones relativas año a año.

Dado que entre algunas de las series listadas existe un importante grado de correlación (algunas son alternativas para medir una misma dimensión), no pueden ponerse todas en relación simultáneamente. La prueba con varias alternativas de grupos de variables explicativas permitió arribar a una relación que presenta coeficientes de regresión estadísticamente significativos y el mayor grado de ajuste posible. De acuerdo con la misma, la evolución del salario real en el largo plazo puede explicarse en gran medida a partir de las variaciones del producto per capita, del nivel de ocupación y del nivel de ocupación industrial (modelo 3 del Cuadro N° 2.2).⁹⁶ El agregado de otras variables a la relación no permite incrementar la potencialidad explicativa del modelo.

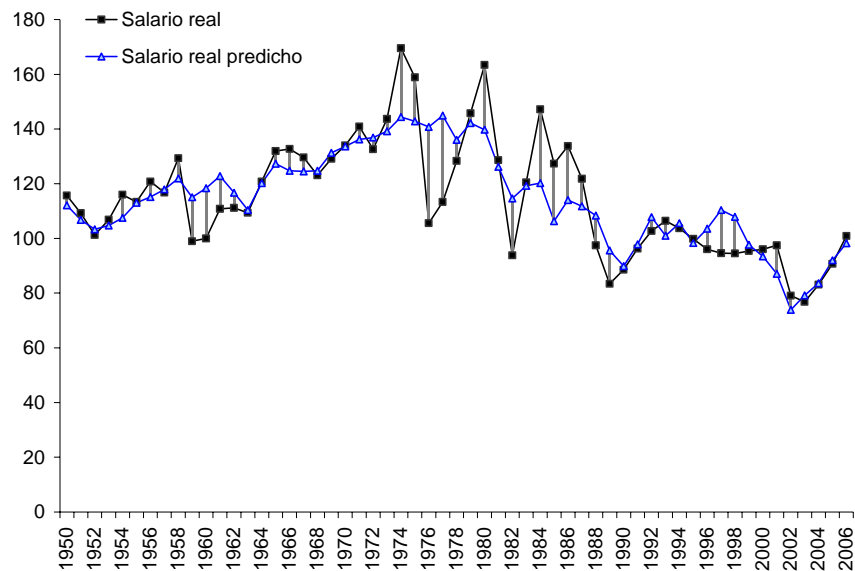
Cuadro N° 2.2. Ecuaciones de regresión, considerando al salario real como variable dependiente.

Modelo	1	2	3	4	5	6	8	7	9
	Coeficientes de regresión (no estandarizados)								
Constante	24,74 (1,30)	-210,31 (-2,01)	36,59 (2,09)	-58,70 (-0,51)	66,71 (3,46)	-187,87 (-1,71)	49,77 (2,68)	-174,04 (-1,59)	39,72 (2,10)
PIB per capita			0,93 (6,37)	0,85 (4,88)					1,11 (2,64)
Producto por ocupado	0,75 (5,46)	0,64 (4,56)							-0,17* (-0,46)
Producto por ocupado sectores transables					0,41 (5,07)	0,35 (4,20)			
Producto por ocupado en la industria							0,40 (5,40)	0,34 (4,37)	
Ocupados	-0,73 (-8,01)	-0,68 (-7,53)	-0,81 (-8,90)	-0,77 (-7,62)	-1,19 (-6,70)	-1,06 (-5,96)	-0,97 (-7,47)	-0,88 (-6,63)	-0,81 (-8,85)
Ocupados en la industria	0,93 (5,11)	0,92 (5,21)	0,70 (3,86)	0,71 (3,92)	1,31 (6,91)	1,23 (6,67)	1,26 (6,90)	1,20 (6,65)	0,66 (3,25)
Tasa de asalarización		3,36 (2,28)		1,36 (0,84)		3,55 (2,36)		3,15 (2,08)	
Tipo de cambio real									
* No estadísticamente significativo dado un nivel de significatividad del 5%.									
Variable dependiente: Salario real									
R ² ajustado	0,616	0,644	0,660	0,658	0,596	0,628	0,613	0,636	0,655
Durbin-Watson	1,088	1,180	1,120	1,131	1,096	0,174	1,110	1,166	1,115

⁹⁶ Los coeficientes asociados a las variables que no fueron incluidas en el Cuadro N° 2.2 no resultaron estadísticamente significativos.

Para testear la existencia de cointegración entre las variables mencionadas, se realiza el test de cointegración de Engle y Granger sobre los residuos de la estimación MCC de la regresión de cointegración. La hipótesis nula del test especifica que las series son cointegradas. Por lo tanto, los residuos deben ser una variable integrada de orden cero, es decir, estacionaria. Ello se verifica a través de un test de raíz unitaria⁹⁷; el valor empírico obtenido permite rechazar hipótesis de raíz unitaria en los residuos, por lo cual se confirma el carácter de estacionaria de la relación de cointegración. A partir de esta conclusión, puede afirmarse que los estimadores obtenidos por MCC son “super consistentes” y es válido su análisis. En el Gráfico N° 2.23 se muestra la serie empírica de los salarios reales junto con el valor predicho por esta relación de cointegración. Se señalan también, mediante barras verticales, las diferencias entre una y otra serie, es decir, el término de error o residuo.

Gráfico N° 2.23. Evolución del salario real y salario real predicho por la relación de cointegración



⁹⁷ Este test toma como valores críticos una serie de valores calculados por Engle y Granger, diferentes a los de la tabla de Dickey-Fuller.

Sobre los residuos de la regresión, debe analizarse además el cumplimiento de los otros supuestos requeridos: homocedasticidad y no presencia de autocorrelación. La homocedasticidad implica que la varianza de los residuos sea constante. A partir del análisis gráfico y del test de White puede afirmarse que este supuesto se verifica. No sucede lo mismo con la autocorrelación, ya que el test de Durbin Watson muestra que existe autocorrelación entre los residuos, es decir, que no son completamente independientes entre sí (Cuadro N° 2.2). Ello es habitual en las regresiones realizadas a partir de series de tiempo, ya que las observaciones suelen estar correlacionadas entre sí.

Una forma de corregir la autocorrelación es redefinir el modelo, a partir de una transformación de cada una de sus variables de la siguiente forma:

$$Y_t^* = Y_t - \rho Y_{t-1}$$

$$X_t^* = X_t - \rho X_{t-1}$$

Siendo Y la variable dependiente, X las variables explicativas y ρ el coeficiente de correlación entre los residuos en un momento del tiempo y en el momento anterior.

Esta transformación es similar a trabajar con variables en diferencias, en lugar de variables en sus niveles; es decir, se asemeja a utilizar, por ejemplo, las variaciones anuales del salario real en lugar de su nivel en cada año. La diferencia respecto a diferenciar las variables reside en que en este caso la variable desfasada se pondera por el coeficiente de correlación de los residuos. Ello implica que, cuanto mayor sea el grado de autocorrelación, más cerca de uno se ubicará dicho ponderador y, por lo tanto, más se asemejará esta transformación a la diferenciación de cada una de las variables.

Tras realizar dicha transformación, se vuelve a considerar el orden de integración de las variables transformadas. Todas ellas resultan $I(1)$. Luego se plantea una nueva regresión, cuyos resultados se incluyen en el Cuadro N° 2.3.

Cuadro N° 2.3. Ecuación de regresión, considerando al salario real (transformado) como variable dependiente, con el fin de corregir autocorrelación.

	Coeficientes
Constante	15,59 (1,07)
PIB per capita (transf.)	1,02 (4,91)
Ocupados (transf.)	-0,84 (6,24)
Ocupados en la industria (transf.)	0,72 (2,78)
R ² ajustado	0,493
Durbin-Watson	1,548

Los residuos de esta ecuación son I(0), de modo que las variables consideradas tienen entre sí una relación de cointegración y la relación planteada no es espuria.

El nuevo valor del coeficiente de Durbin Watson cae dentro de la zona de incertidumbre del test correspondiente. Por lo tanto no puede afirmarse que no exista autocorrelación, pero sí puede decirse con seguridad que el grado de autocorrelación en los residuos fue disminuido en gran medida.

Considerando que no tenemos particular interés en realizar una medición cuantitativa del grado de asociación de las variables consideradas sino sólo verificar la existencia de relaciones estadísticamente significativas entre las mismas, el análisis realizado en esta sección nos permite concluir que puede explicarse la evolución del salario real en el largo plazo a partir de las variaciones del PIB per capita, la ocupación y la ocupación en la industria.

El signo del correspondiente al PIB per capita es el esperado, en correspondencia con el marco conceptual planteado y con la exploración de datos realizada previamente. A mayor nivel de PIB per capita, mayor es el salario real, y viceversa. También resultaron estadísticamente significativas las relaciones con las variables productividad, productividad en los sectores transables y productividad en la industria, cuando se incluía en la regresión

a alguna de las mismas, alternativamente, junto con las variables ocupados y ocupados en la industria. Sin embargo, si se incluía también la variable PIB per capita, la productividad dejaba de ser estadísticamente significativa, y lo mismo sucedía con la productividad en los sectores transables y la productividad en la industria. Por lo tanto, puede plantearse que, dado que cada una de estas variables está altamente correlacionada con el PIB per capita, resultan significativas en la regresión en ausencia del mismo porque están mostrando indirectamente las variaciones de esta variable. Pero si en la regresión se incluye el PIB per capita, se muestra que no tienen un efecto adicional independiente sobre el salario real.

Ello en principio resulta llamativo en tanto existen razones teóricas para suponer que existe un condicionamiento desde la productividad al salario real. Sin embargo, debe recordarse que el análisis gráfico mostró que en varios subperíodos dentro de la etapa analizada estas variables no se mostraron relacionadas.⁹⁸ Asimismo, como se señaló en su momento, si bien los incrementos de productividad aparecen como condición de posibilidad para los aumentos salariales, ello no implica que necesariamente dichos aumentos sucedan.

La relación de cointegración muestra también la existencia de una relación positiva de la evolución del salario real respecto a la ocupación industrial. La relación positiva implica que, como en el caso del PIB per capita, un mayor nivel de ocupación en la industria manufacturera se corresponde con un nivel también mayor de salario real, y viceversa, la disminución de la ocupación industrial conlleva una caída del salario real, independientemente del efecto de otras variables sobre el salario. La ocupación industrial se

⁹⁸ Al respecto, ver la sección 2.2. Cabe aclarar, asimismo, que se probó con la incorporación de un término adicional en la regresión que incluyera una variable dicotómica que identificara la década de 1990 multiplicando el nivel de productividad. La razón para incluir este término es que el análisis gráfico mostró que durante dicha década fue donde más se alejó la evolución del salario de la de la productividad. Sin embargo, el coeficiente asociado con dicha variable (conformada por la multiplicación de las dos mencionadas) no resultó estadísticamente significativo.

caracteriza por presentar un quiebre en su tendencia a mediados de los años 1970, tal como ocurre con la serie de los salarios reales, y a diferencia de la serie de ocupación y de PIB per capita que muestra un crecimiento entre los años extremos del período analizado. Dada esta observación, puede presumirse que en la ecuación de regresión la variable ocupación industrial estaría contribuyendo especialmente a la explicación de esa disminución tendencial del salario real.⁹⁹

En este sentido, es posible interrogarse acerca del sentido de esa asociación entre ocupación en la industria manufacturera y salario real. ¿Un mayor nivel de empleo en la industria provoca de por sí un incremento en el salario real? ¿O la evolución de la ocupación industrial está señalando la existencia de otro fenómeno, más complejo y no directamente observable, como la desindustrialización de la estructura productiva y el cambio en el patrón de crecimiento económico? La hipótesis planteada en esta investigación apunta a este segundo interrogante.

Finalmente, el nivel de ocupación aparece como una variable estadísticamente significativa en la explicación de la evolución del salario real.¹⁰⁰ Sin embargo, el signo de la relación no es el esperado. Por el contrario, la relación de cointegración indica que mayores niveles de salario real se asocian con menores niveles de empleo. Ello resulta inesperado respecto del marco conceptual planteado; y contradice además la observación de las series relativas a los ciclos. Puede plantearse que lo que ocurre es que el salario real sufre un largo período de declinación al tiempo que la cantidad de ocupados se eleva –como es de esperarse en una economía que, con interrupciones, crece–. Entonces, el incremento del

⁹⁹ Cabe señalar que se testeó la inclusión en la ecuación de regresión de términos adicionales con el producto de la variable dicotómica que señala el período 1975-2006 multiplicada por el PIB per capita y, separadamente, por el nivel de ocupación. El mismo ejercicio se realizó con una variable dicotómica que tomase valor 1 para 1975-2002. En ninguno de los casos se obtuvieron relaciones estadísticamente significativas.

¹⁰⁰ No resultaron estadísticamente distintos de cero los coeficientes asociados con la tasa de empleo y la tasa de empleo de la población de 15 a 64 años.

empleo aparece asociado, en un importante número de años, con reducciones salariales.

Para mostrarlo, se estimaron dos modelos alternativos. En uno de ellos, la variable nivel de ocupación se multiplica por una variable dicotómica que toma valor uno antes de 1975 (modelo 1). En el otro, la misma variable nivel de ocupación aparece multiplicada por una variable dicotómica que toma valor uno en 1975 y los años subsiguientes (modelo 2). Puede verse cómo en ambos casos se verifica una relación positiva entre salario real y PIB per capita, por un lado, y salario real y ocupados en la industria, por otro, tal como se había observado. Sin embargo, el término que multiplica el nivel de ocupación por la variable dicotómica correspondiente a cada uno de los subperíodos considerados se asocia con un coeficiente positivo en 1950-1974 y con un coeficiente negativo en 1975-2006.¹⁰¹ Es decir, como se dijo, en 1950-1974 el incremento de la ocupación explica el crecimiento del salario real y en 1975-2006 los aumentos en el empleo se asocian con reducciones salariales. Los residuos de las regresiones constituyen series estacionarias, de acuerdo con el test de Engle y Granger, lo que permite confirmar la presencia de una relación de cointegración. Estos dos modelos presentan, sin embargo, un menor grado de ajuste que la ecuación propuesta precedentemente y adolecen, además, de problemas de autocorrelación en los residuos.

Es importante realizar una mención sobre el efecto de la variable tasa de asalarización. En los modelos ensayados, también se observó que dicha variable tiene una relación positiva, estadísticamente significativa, respecto del salario real. Así, una mayor proporción de asalariados respecto de los ocupados –que, como se explicó, puede ser tomada como *proxy* de un empleo de mejor calidad– explicaría también un mayor nivel de salario real. Sin embargo, dado que la inclusión de la tasa de asalarización no mejoraba

¹⁰¹ La inclusión de ambas variables multiplicativas en una misma ecuación de regresión traería aparejados problemas de multicolinealidad, por el alto grado de correlación entre dichas variables.

significativamente el ajuste del modelo, se decidió finalmente no incluir la variable en la estimación final.

Cuadro N° 2.4. Ecuaciones de regresión, considerando al salario real como variable dependiente.

	Coeficientes	
	1	2
Constante	-46,49 (-1,80)	-33,92 (-1,58)
PIB per capita	0,29 (2,21)	0,54 (4,07)
Ocupados en la industria	1,12 (5,01)	1,01 (5,08)
Ocupados x D1950-1974	0,28 (5,54)	
Ocupados x D1975-2006		-0,24 (-7,18)
R ² ajustado	0,463	0,570
Durbin-Watson	0,839	0,969

Más allá de las relaciones de largo plazo mostradas, puede plantearse además la existencia de una asociación entre el nivel de ocupación y los movimientos salariales en el corto plazo, siguiendo el ciclo económico. Para verificarlo, una posibilidad es modelar el ciclo del salario real (obtenido, como se explicó antes, a través de la aplicación del filtro de Hodrick-Prescott). Para explicar este ciclo o comportamiento de corto plazo, pueden ensayarse como variables explicativas las siguientes:

- Ciclo (Hodrick-Prescott) del PIB
- Ciclo (Hodrick-Prescott) del PIB per capita
- Ciclo (Hodrick-Prescott) de la ocupación
- Ciclo (Hodrick-Prescott) de la productividad
- Tasa de empleo
- Tasa de empleo de la población de 15 a 64 años
- Tasa de asalarización
- Tipo de cambio real

Las variables correspondientes a los ciclos son I(0) mientras que, como se explicó, las cuatro variables restantes no son claramente I(0) ni I(1), sino

que el resultado depende del grado de significatividad exigido para la realización del correspondiente test ADF.

La prueba con varias combinaciones posibles de variables explicativas, buscando mejorar el grado de ajuste y evitar problemas de multicolinealidad, permitió arribar a los modelos que se presentan en el Cuadro N° 2.5.

Cuadro N° 2.5. Ecuaciones de regresión, considerando al ciclo (HP) del salario real como variable dependiente.

	Coeficientes	
	1	2
Constante	3,14 (1,84)	3,29 (1,85)
Ciclo (HP) del PIBpc	0,84 (4,13)	
Ciclo (HP) del PIB		0,51 (3,49)
Tipo de cambio real	-0,04 (-1,97)	-0,05 (-1,97)
R ² ajustado	0,317	0,266
Durbin-Watson	0,973	0,983

Las variables que aparecen como significativas en la explicación de las variaciones del ciclo del salario real son, por un lado, el ciclo del PIB per capita (o del PIB) y, por otro, el tipo de cambio real. No pudo verificarse, en cambio, la existencia de una relación estadísticamente significativa respecto del ciclo de la ocupación, el ciclo de la productividad ni las tasas de empleo y de asalarización.

En principio, es llamativo que se observe una relación del ciclo del salario real con el ciclo del producto pero no de la ocupación, cuando, en principio, teóricamente puede pensarse que el PIB condiciona el salario real sobre todo a través del nivel de ocupación. En efecto, tal como se discutió en el capítulo 1, una disminución del producto traería aparejada una caída en la ocupación, un incremento en el desempleo y, en consecuencia, los

trabajadores enfrentarían peores condiciones en la negociación de sus salarios. Lo contrario ocurriría ante un aumento del producto.

Podría pensarse que se observa más claramente la relación entre los ciclos del producto y el salario real, por cuanto tanto uno como otro son significativamente más marcados que el ciclo de la ocupación, que en general se mantiene más estable. Aún así, debe resaltarse que si se quitan de la regresión las variables que corresponden al ciclo del PIB y del PIB per capita, tampoco en ese caso se observa una relación significativa del ciclo del salario real con el ciclo de la ocupación ni con la tasa de empleo.

La relación entre el ciclo del producto y el ciclo del salario real resulta positiva, como era de esperarse, en el sentido de que los aumentos del PIB (o PIB per capita) se asocian con incrementos salariales. El modelo que incorpora al PIB per capita en lugar del PIB muestra una mayor capacidad explicativa aunque, como se verá, ambos presentan problemas de autocorrelación en los residuos.

Al llegar a este punto, cabe hacer una aclaración respecto de la temporalidad de las variables consideradas. Todos los datos con los que se está trabajando corresponden a períodos anuales. En ese sentido, al relacionar el salario real con el producto o con la ocupación, podría pensarse que los ajustes correspondientes podrían ocurrir en el lapso de un año. De ser así, las variables contemporáneas permitirían analizar las relaciones subyacentes. Si, en cambio, el ajuste del salario real respecto del producto y/o de la ocupación tomase un lapso de tiempo mayor, sería necesario introducir variables con desfases temporales de uno o más períodos. Teniendo esto en cuenta, se probó también con la introducción del ciclo desfasado del producto, del producto per capita y de la ocupación, sin obtener resultados estadísticamente significativos.

Del mismo modo, puede pensarse en la existencia de una relación no lineal entre el producto o la ocupación y el salario real. Puede suponerse, como

hipótesis, que el ajuste del nivel salarial respecto del producto no sea siempre homogéneo, sino que, por ejemplo, el salario se incremente al crecer el producto, pero que los incrementos sucesivos salariales sean de menor cuantía si el producto sigue creciendo. Buscando verificar este supuesto, se incluyeron en el modelo las variables correspondientes al ciclo del producto (per capita) y de la ocupación al cuadrado; pero las mismas no resultaron estadísticamente significativas.

Volviendo a la regresión planteada, la otra variable que aparece como relevante es la evolución del tipo de cambio real, tal como se había adelantado al discutir el marco teórico y al realizar el análisis exploratorio de las series. La relación es negativa ya que los aumentos del tipo de cambio tienden a provocar incrementos en los precios y, consecuentemente, caídas en los salarios reales. El mantenimiento de un tipo de cambio real bajo, por otra parte, permite controlar los incrementos de precios y, por esa vía, convertir los aumentos nominales de salario en aumentos reales. Los movimientos del tipo de cambio real, según lo visto, incidirían sobre los ciclos de corto plazo del poder adquisitivo del salario; pero no sobre su tendencia de largo plazo. Esta sería la razón por la cual la variable es relevante en la explicación del ciclo del salario real pero no en la relación de cointegración del nivel salarial en el largo plazo.

Como aclaración adicional, vale mencionar que, dada la existencia de autocorrelación en los residuos, se procedió a transformar las variables buscando remediar dicha autocorrelación, del mismo modo que se realizó con el modelo anterior. La nueva regresión realizada a partir de las variables transformadas permite confirmar las relaciones planteadas entre las variables, ya que los coeficientes asociados con el ciclo del PIB per capita y con el tipo de cambio real (transformados) en la explicación del ciclo del salario real (transformado) son estadísticamente distintos de cero.¹⁰²

¹⁰² Sin embargo, no desaparece totalmente el problema de autocorrelación. El coeficiente de Durbin- Watson es 1,147.

Finalmente, debe destacarse que el grado de ajuste logrado con la relación de cointegración referida a la evolución del salario real resulta mayor que el correspondiente a la regresión que toma al ciclo del salario real como variable a explicar. Ello estaría mostrando una mayor dificultad para modelizar los movimientos cíclicos de corto plazo de los salarios reales, que su tendencia de largo plazo. Una posible razón es que en períodos cortos los factores políticos e institucionales, no reflejados en las variables consideradas, pueden tener una mayor influencia sobre el salario; mientras que en el largo plazo tenderían a predominar los condicionantes puramente económicos.

Una forma de sofisticar el análisis anterior sería a través de una ecuación que considere simultáneamente los efectos de largo y corto plazo. Ello podría realizarse a través de un modelo con término de corrección de error (ECM). En la especificación de estos modelos los factores de corto y largo plazo intervienen conjuntamente para determinar las variaciones de la variable dependiente de un período a otro.

En un modelo con una variable explicativa, puede suponerse una relación de equilibrio de largo plazo como la siguiente:

$$Y^* = \gamma_0 + \gamma_1 X + v$$

A esta ecuación se le adiciona un término que refleja la discrepancia entre el nivel real de la variable Y en el momento t-1 y su valor de equilibrio:

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta X_t + \alpha_2 (Y_{t-1} - \gamma_0 - \gamma_1 X_{t-1}) + u_t$$

De este modo, si es un período determinado la variable Y (el salario real en nuestro caso) superó su nivel de equilibrio, el término entre paréntesis tendrá un valor positivo. Debería esperarse, a su vez, que α_2 tome un valor negativo, de modo que Y tienda a ajustarse hacia la baja en el período siguiente. Lo contrario ocurriría en el caso de un momento del tiempo en el cual el salario real se encuentre por debajo de su nivel de equilibrio.

Para la estimación del modelo con término de corrección de error, se toma como relación de equilibrio de largo plazo la relación de cointegración ya verificada entre las variables salario real, PIB per capita, nivel de ocupación y nivel de ocupación industrial. Los residuos de esta ecuación, desfasados, se utilizan en un segundo paso para completar la estimación.

Cuadro N° 2.6. Estimación con término de corrección de error, considerando la diferencia de salario real como variable dependiente.

	Coeficientes
Constante	-0,11 (-0,06)
D(PIB per capita)*	0,92 (3,05)
D(Ocupados en la industria)*	1,05 (2,43)
D(Ocupados)*	-0,81 (-1,32)
Residuos de la relación de largo plazo	-0,57 (-4,41)
R ² ajustado	0,460
Durbin-Watson	1,593

* D indica la diferenciación de la serie.

Los resultados obtenidos se muestran en el Cuadro N° 2.6. El coeficiente que representa el ajuste del nivel del salario real hacia su valor de largo plazo resulta, como era de esperarse, negativo. Es decir, cuando en un determinado período el salario real supera su valor de equilibrio de largo plazo, dicha diferencia tiende a corregirse hacia abajo en el período siguiente. Lo contrario ocurre cuando el salario real se encuentra por debajo de su valor de largo plazo.

Las variaciones de corto plazo se explican a partir de las variaciones del PIB per capita y del nivel de ocupación industrial. Los signos en ambos casos son positivos, como era esperado. La diferencia del nivel de ocupados, en cambio, no resulta estadísticamente significativa en la estimación; aunque sí, como se vio anteriormente, el nivel de ocupados incide en la relación de largo plazo.

El coeficiente de Durbin Watson se ubica en la zona de indefinición, pero en todo caso no parece haber problemas graves de autocorrelación; tampoco de multicolinealidad ni de heterocedasticidad.

Dada la relación encontrada entre el ciclo del salario real y el nivel del tipo de cambio real, se probó con la inclusión adicional de esta última variable en la estimación del modelo ECM. Sin embargo, la misma no resultó estadísticamente significativa, como tampoco lo fueron sus diferencias.

En síntesis, el análisis desarrollado en esta sección permitió avanzar un paso más en la dilucidación de los determinantes del salario real. A partir de los mismos, puede afirmarse que en el período analizado, la tendencia del salario real se explica a partir de la evolución del PIB per capita, la ocupación y la ocupación industrial. La tasa de asalarización aparece también como una variable individualmente significativa en la relación aunque no contribuye en gran medida al grado de ajuste de la estimación.

La productividad no aparece como un factor determinante, tampoco la productividad en los sectores transables ni en la industria en particular. Puede suponerse que ello se debe a que existieron importantes períodos en los cuales el salario no respondió positivamente ante los aumentos de productividad. Especialmente, sucedió de este modo durante la década de la convertibilidad. En términos del marco conceptual planteado, aunque la mayor productividad brindaba el marco de posibilidad para un incremento salarial real, en el sentido de que el mismo no afectaría negativamente la tasa de ganancia, dicho aumento de salario no se verificó efectivamente.

La relevancia de la ocupación industrial en la explicación de los salarios reales, por otra parte, podría tomarse en dos sentidos. Por un lado, podría pensarse que, tal como se argumentó, existen razones por las cuales un mayor nivel de ocupación en la industria manufacturera tiende a propiciar un mayor nivel salarial, y viceversa. Por otra parte, la evolución de la ocupación industrial estaría mostrando un cambio más profundo en el patrón

de crecimiento, con un quiebre a mediados de los años 1970, y sería esa transformación en el patrón de crecimiento la que habría configurado un escenario negativo, de caída tendencial, en los salarios reales a partir de entonces.

A su vez, los movimientos de corto plazo (ciclo) del salario real pueden vincularse con los movimientos cíclicos del PIB y, de acuerdo con alguno de los modelos ensayados, con las variaciones del tipo de cambio real. Es decir, tal como se afirmó con anterioridad, el nivel cambiario tendría una incidencia más o menos inmediata en las variaciones del salario pero no se ha podido comprobar que incida en el nivel de largo plazo de las remuneraciones reales.

Una cuestión adicional que surge del análisis es el hecho de que resulta más plausible la explicación de las variaciones de los salarios reales en el largo plazo a partir de las variables consideradas, que la dilucidación de sus ciclos de corto plazo. Ello puede vincularse con la acción de factores institucionales no considerados, con mayor posibilidad de incidencia en períodos cortos de tiempo.

2.6. Conclusiones preliminares e interrogantes

En este capítulo se mostró que los salarios reales han seguido en Argentina una trayectoria peculiar. En lugar de crecer, más o menos acompasadamente, a medida que crecía la economía y la productividad laboral, hay seguido una trayectoria “partida”. Durante los primeros veinticinco años analizados tendieron a incrementarse y, por el contrario, siguieron un sendero decreciente, con marcadas oscilaciones, durante otros veinticinco años. La etapa que se abrió en 2003, por su parte, puede considerarse aún como un interrogante abierto. Si bien hubo una importante recuperación salarial relativa, el nivel salarial continuaba en 2006 en niveles históricamente muy deprimidos.

A partir de esta observación se abre un interrogante fundamental. ¿A qué obedece este largo descenso del salario? ¿Responde a una razón estructural, como un cambio en el patrón de crecimiento? ¿O, por el contrario, obedece a una suma de razones aisladas y desvinculadas entre sí que operaron en distintos momentos históricos desde entonces?

Para avanzar en la respuesta a estas preguntas, recurriendo al marco conceptual desarrollado, se analizó la relación del salario real promedio con las variables que puede considerarse que influyen en su nivel. El análisis mostró algunas evidencias que permitirían afirmar que existió un cambio en el patrón de crecimiento a mediados de los años setenta, que esta transformación implicó un proceso de desindustrialización que se tradujo en una caída de la ocupación industrial y que, a su vez, se vinculó con la caída de los salarios reales. Es preciso profundizar en esta línea y, asimismo, incluir explícitamente en el análisis los factores institucionales, ya que también sufrieron una sustantiva modificación a lo largo del período.

Por otra parte, el análisis permitió identificar algunos comportamientos particulares del salario real en períodos determinados, que se destacan como interrogantes a explicar. Entre ellos, los principales serían los siguientes:

- La caída del salario real en 1959 y la persistencia de ese menor nivel en los años sucesivos. ¿La reducción en el número de ocupados y en la tasa de asalarización resultan suficientes para explicar este fenómeno?
- ¿A qué obedece la fuerte caída de los salarios entre 1984 y 1989? Se trata de un período de caída del producto, del producto per capita, del producto por trabajador; pero ¿son estas reducciones las que están por detrás de los menores salarios? ¿Por qué razón el salario real se reduce a pesar de que el empleo y el empleo industrial se incrementan?
- El comportamiento del mercado de trabajo durante la década de la convertibilidad muestra un patrón que claramente se diferencia de otros períodos: la estabilidad de los salarios reales, el hecho de que

éstos no reaccionen ante los fuertes incrementos en el producto, el producto per capita y la productividad.

- La reversión de la caída de los salarios reales desde 2002, ¿implica un cambio de tendencia? ¿Se trata de un nuevo patrón de crecimiento que implica una dinámica diferente en el mercado de trabajo? En ese caso, ¿cuáles serían las características de dicho patrón y sus consecuencias sobre el empleo y los salarios?

En suma, el análisis cuantitativo general ha derivado en algunas respuestas parciales y en nuevas preguntas, sobre las que es preciso profundizar. Para ello, puede plantearse la realización de un estudio más exhaustivo, dividido por períodos, con el fin de explorar las tendencias de largo plazo y, al mismo tiempo, buscar explicaciones a las particularidades de los distintos períodos históricos. Luego, con mayores elementos, podrá volverse a plantear el cuadro general del largo período que va desde mediados del siglo pasado hasta comienzos del siglo presente.

CAPÍTULO 3

LA EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS EN DISTINTOS PATRONES DE CRECIMIENTO.

Introducción y definición de subetapas

De acuerdo con las conclusiones del capítulo anterior, puede afirmarse que la evolución de las principales variables del mercado de trabajo no ha seguido una trayectoria única ni tampoco se han relacionado de un mismo modo en el largo plazo considerado. Por ello, es conveniente diferenciar el análisis en subperíodos que presenten características comunes, con el fin de describir y poder analizar mejor esos desempeños. Probablemente esta separación momentánea en etapas resulte útil para una mejor comprensión posterior de los determinantes del salario y el empleo en el largo plazo. Por otra parte, esta división tiene la potencialidad de facilitar la inclusión de variables menos directamente cuantificables, en particular, los cambios institucionales. Y, fundamentalmente, puede allanar el camino para la identificación de la relación entre el desempeño del mercado laboral y el patrón de crecimiento vigente en cada etapa.

Teniendo en cuenta las periodizaciones habituales de la historia económica argentina¹⁰³, así como en particular los cambios observados en las tendencias del salario y de la ocupación a nivel global, se propone la siguiente división de etapas. En el Gráfico N° 3.1 y el Cuadro N° 3.1 se incluye la evolución de las principales variables consideradas:

- 1950-57: Este período corresponde a la última etapa de la primera fase de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI).¹⁰⁴ Es una etapa caracterizada en general por el crecimiento económico y el aumento en la ocupación, a tasas del 3,6% y 1,9% anual acumulativo,

¹⁰³ Por ejemplo, Azpiazu y Schorr (2010), Basualdo (2006), Ferrer (1989), Nochteff (1994).

¹⁰⁴ La razón por la cual no se toma el período completo de la primera fase de la ISI es debido a la disponibilidad de datos.

respectivamente. La tendencia de los salarios reales es hacia un aumento leve; sin embargo, ello debe evaluarse teniendo en cuenta el hecho de que no se dispone de información sobre el período completo de la primera ISI.

- 1958-63: Diversos autores asocian el inicio de la segunda fase de la ISI con el año 1958¹⁰⁵. En el lapso que transcurre entre 1958 y 1963 el crecimiento económico fue más inestable que en el período anterior y la tasa promedio de crecimiento fue también menor (2,3% anual acumulativo). La cantidad de ocupados muestra una disminución en términos absolutos, de modo tal que, al tiempo que se incrementa la población, cae significativamente la tasa de empleo. Si se mira el período entre puntas los salarios reales no tienen cambios importantes, aunque el saldo es negativo. Ello es resultado de una caída muy fuerte en 1959 y una paulatina recuperación posterior.

- 1964-74: Estos años son los últimos de la segunda fase de la ISI, y suelen ser destacados por sus buenos resultados en materia económica: crecimiento económico sostenido y a tasas relativamente elevadas (4,5% anual acumulativo), fuerte crecimiento de la ocupación y de los salarios reales (2,8% y 3,4% anual acumulativo, respectivamente). Las remuneraciones alcanzan en 1974 el máximo valor dentro de los más de cincuenta años considerados.

- 1975-90: Es el inicio del fin del proceso de industrialización sustitutiva y la configuración de un nuevo patrón de crecimiento, que ha sido denominado como “valorización financiera”. Si bien este largo período incluye situaciones macroeconómicas y políticas marcadamente diferenciadas, en conjunto puede caracterizarse por la marcada inestabilidad y el crecimiento prácticamente inexistente en materia económica. En términos per capita, se verificó una reducción del PIB del

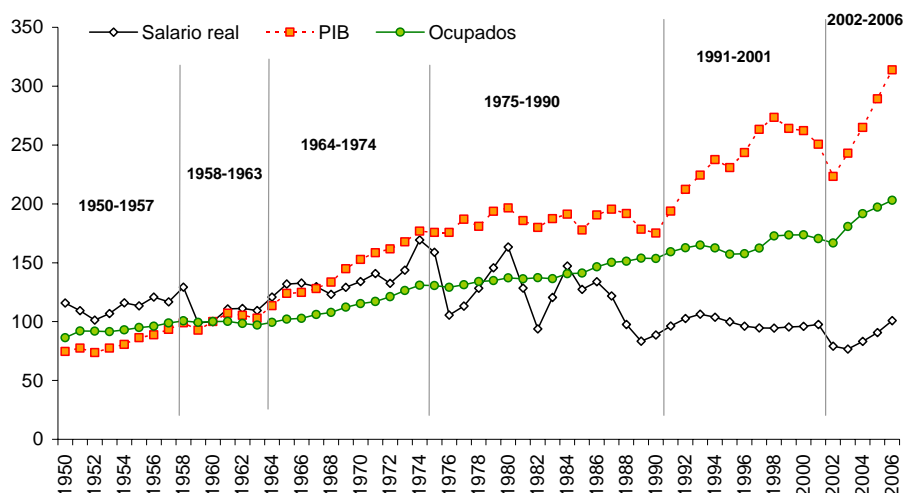
¹⁰⁵ Ver, por ejemplo, Basualdo (2006), Heymann (1980), Katz y Kosacoff (1989).

1,5% anual acumulativo. Para el mercado laboral, estos años conllevaron fuerte inestabilidad y un descenso muy significativo en los salarios, del 4,0% anual acumulativo. La expansión del empleo fue muy inferior a la del período anterior, y comenzaron a manifestarse ciertas problemáticas que marcaron un deterioro de la situación de los trabajadores, aún sin incrementos significativos en la tasa de desocupación: empleo no registrado, caída en la tasa de actividad.

- 1991-2002: Es la década del régimen de convertibilidad. El crecimiento económico se caracterizó por ser elevado pero inestable y, finalmente, el esquema macroeconómico mostró ser insostenible, provocando una profunda crisis social y económica.¹⁰⁶ La ocupación crece a tasas muy bajas, lo cual implicó una fuerte suba de la desocupación. El salario real medio se mantuvo estancado en niveles relativamente deprimidos, con una fuerte caída tras la devaluación que puso fin a la convertibilidad de la moneda.
- 2003-2006: La devaluación de 2002 marcó el inicio de un nuevo patrón de crecimiento; aunque los pocos años transcurridos desde ese momento impiden saber si dicho patrón podrá o no consolidarse. El crecimiento económico fue muy elevado, aunque partiendo desde niveles muy bajos. La tasa de expansión de la ocupación fue la más alta de todos los subperíodos considerados, lo que permitió un descenso muy significativo del desempleo. En términos de salarios reales, si bien el crecimiento es importante, se parte de niveles deprimidos, por lo cual sólo permite recuperar lo que se perdió con tras la devaluación.

¹⁰⁶ La caída en los indicadores sociales y económicos fue tan fuerte en el año 2002, que la consideración de este año como cierre final del período 1991-2001 (como su culminación inevitable) o como punto inicial del nuevo patrón de crecimiento modifica sustantivamente las tasas anuales acumuladas de variación, tal como se aprecia en el Cuadro N° 3.1.

Gráfico N° 3.1. Evolución del PIB, los ocupados y el salario real promedio (índice 1960=100). 1950-2006.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Cuadro N° 3.1. Tasas anuales acumuladas de variación del PIB, el PIB per capita, el producto medio por ocupado, el salario real promedio y el número de ocupados, por período, 1950-2006. En porcentajes.

Período	PIB	PIB per capita	Ocupados	Producto por ocupado	Salario promedio
1950-1957	3,3	1,3	2,0	1,3	0,1
1957-1963	1,6	0,0	-0,3	2,0	-1,1
1963-1974	5,0	3,4	2,8	2,2	4,1
1963-1972	5,2	3,6	2,5	2,6	2,2
1972-1974	4,6	2,8	4,0	0,6	13,0
1974-1990	-0,1	-1,5	1,0	-1,0	-4,0
1974-1981	0,7	-0,8	0,6	0,1	-3,9
1981-1990	-0,7	-2,1	1,3	-2,0	-4,1
1990-2001	3,3	2,1	1,0	2,3	0,9
1990-2002	2,0	0,8	0,7	1,3	-0,9
2001-2006	4,6	3,6	3,6	1,0	0,7
2002-2006	8,9	7,8	5,0	3,6	6,3

Nota: Con el fin de incluir en cada período analizado la evolución de las variables en el total de los años considerados, se hace necesario calcular las tasas anuales acumuladas de variación en comparación con el año final del período inmediatamente anterior.

Fuente: Ver Anexo metodológico.

En lo que sigue, se realizará un análisis particular de cada uno de estos subperíodos, buscando resaltar las relaciones entre el patrón de crecimiento y el mercado de trabajo. Tal como surge de los desarrollos del capítulo 1, para caracterizar esquemáticamente el patrón de crecimiento, será necesario

analizar cuáles han sido los sectores productivos más y menos dinámicos durante el período y cuál ha sido el desempeño de la economía y de la productividad en general.

Además, dado que se pone especial hincapié en comprender cómo se ha desarrollado la industria manufacturera y cuál ha sido su impacto sobre la creación de empleo e, indirectamente, sobre los salarios, será necesario considerar específicamente las tasas de crecimiento de este sector, las variaciones de su participación en la estructura productiva, los desempeños relativos de las distintas ramas al interior de la industria y el tipo de tecnología predominante en relación con las disponibles en los países desarrollados. A su vez, deberá darse cuenta del modo de inserción de Argentina en el esquema de división internacional del trabajo. Ello implicará, por un lado, hacer referencia a la composición de la canasta de bienes de exportación, advirtiendo especialmente en qué períodos se producen cambios en la misma y, por otro, explicitar el grado de apertura de la economía en las distintas etapas. Se harán referencias también al grado de concentración económica.

Las formas de transferencia y apropiación de renta diferencial del sector primario constituyen también un componente esencial que define el patrón de crecimiento. Por ello, se considerará en los distintos subperíodos cómo evolucionaron los precios internacionales de nuestros productos de exportación, cuál fue el nivel del tipo de cambio real y cuáles los mecanismos de intervención estatal en el comercio exterior.

La descripción de los cambios en el mercado de trabajo se hará a través del análisis de la evolución del empleo, la elasticidad empleo-producto, la identificación de los sectores que contribuyen a la creación de puestos de trabajo y las modificaciones en la estructura sectorial de la ocupación. Asimismo, se considerará la trayectoria del salario real promedio que es, en definitiva, lo que se busca explicar, relacionándola con las tasas de

incremento de la productividad, del producto per capita, el desempeño general del empleo y las variaciones del tipo de cambio real.

Resulta insoslayable, en esta caracterización, considerar, al menos sucintamente, las modificaciones en las instituciones laborales, principalmente, las modificaciones ocurridas en materia de legislación laboral y las variaciones en el nivel de organización y fortaleza de la clase trabajadora. Estos aspectos se vincularán también con el desempeño de la economía y las variables del mercado de trabajo.

En cada período, se seguirá en particular la guía de las siguientes preguntas:

- ¿Cuál fue la influencia de las modificaciones en la estructura productiva sobre la ocupación y la capacidad de la economía de generar empleo?
- ¿Cuál fue, en concreto, la influencia del proceso de industrialización, primero, y desindustrialización, después, sobre el empleo y los salarios reales?
- ¿Cuál fue la relación entre el nivel de tipo de cambio real y los salarios?
- ¿Cómo resultó la relación entre salarios reales y productividad (producto del trabajo)?

En definitiva, los párrafos anteriores buscan dejar claro que este capítulo no pretende reproducir la historia económica argentina de los últimos cincuenta años. Por el contrario, se procurará para cada uno de los períodos considerados hacer una descripción estilizada del patrón de crecimiento, reseñando en particular aquellos aspectos que permitan analizar la relación entre este patrón y el mercado de trabajo. Cabe aclarar, asimismo, que el análisis de algunos períodos particularmente decisivos tendrá, naturalmente, más énfasis que el de otras etapas.

Finalmente, vale reconocer que el análisis del mercado de trabajo, y de los salarios en particular, se realiza desde una perspectiva predominantemente

económica, propia de la formación de quien escribe. De lo que se trata es de encontrar las causas económicas que puedan dar cuenta de las modificaciones en el mercado de trabajo y de la evolución de los salarios reales en el largo plazo. Por ello, incluso cuando se describen las transformaciones en las instituciones del mercado laboral, se busca vincularlas con aquellas tendencias económicas que puedan estar condicionándolas. Ello no implica que el análisis realizado sea “economicista”¹⁰⁷, sino simplemente que está realizado desde la disciplina económica, utilizando sus fundamentos teóricos, sus conceptos y sus herramientas de análisis.

1. La primera fase de la ISI. El inicio del proceso industrializador

La industrialización por sustitución de importaciones (ISI) se inicia en los años 1930¹⁰⁸, en el marco de la Gran Depresión y la interrupción que implicó en el comercio mundial. Se denomina ISI por cuanto se trató del desarrollo paulatino de sectores industriales locales dedicados a la producción de bienes antes importados. Si bien con anterioridad a dicha década existía cierto desarrollo industrial, el sector manufacturero se vinculaba principalmente con las necesidades de elaboración asociadas con una economía centrada en la exportación de productos primarios. En este contexto, en cambio, la participación de la industria en el producto comenzó a crecer aceleradamente, al tiempo que disminuyó el peso del sector agropecuario. Sin embargo, a inicios de la década de 1940 aún predominaba la producción agropecuaria en la estructura productiva local.

El proceso de industrialización argentino continuó, se profundizó y tomó definitivamente fuerza durante la Segunda Guerra Mundial, impulsado

¹⁰⁷ Del mismo modo, tampoco cabría catalogar como sociologicistas o politicistas a los análisis realizados desde otras disciplinas.

¹⁰⁸ Varios autores señalan en la década de 1930 el inicio del proceso de industrialización: Di Tella y Zymelmann (1967), Cornblit (1967), Ferrer (1973), Katz y Kosacoff (1989). Para una reseña del debate acerca de la génesis de la industria argentina, ver Costa et al (2005).

nuevamente por una fuerte escasez de insumos y de bienes industriales. En primera instancia, la economía nacional –así como la de los otros países vinculados al sistema mundial principalmente a través de sus exportaciones primarias y sus importaciones de todo tipo de manufacturas– se vio gravemente afectada por el conflicto bélico. La interrupción del comercio internacional provocó, por un lado, un derrumbe de la superficie sembrada y de la producción agropecuaria en general (la cosecha de trigo descendió un 40%, la de maíz un 70% y la de lino un 50% entre 1940 y 1945) (Rapoport, 2003: 336). Simultáneamente, la declinación en la producción primaria fue acompañada por un sustancial crecimiento del sector industrial, que registró una expansión forzada como respuesta a la abrupta suspensión de la entrada de mercancías manufacturadas al país. Este proceso tuvo inicialmente un carácter limitado, debido a las dificultades para acceder a los insumos importados, destacándose la escasez de combustible, de maquinarias y de equipos.

Más allá de estas condiciones, se desarrolló, en particular con posterioridad a 1945, una política explícita tendiente a favorecer la expansión del sector industrial. La intervención del Estado se dio a través de diversos mecanismos. Por un lado, los relacionados con el comercio exterior: control de cambios y tipos de cambio diferenciales, centralización en Estado de parte del intercambio comercial a través del Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI), régimen de permisos previos de importación, aranceles, cupos y prohibiciones a la entrada de mercancías. Por otro lado, mediante incentivos impositivos, subsidios directos y financiamiento público de mediano y largo plazo, con tasas preferenciales que finalmente devenían en tasas reales negativas debido a la evolución de los precios. Asimismo, a través de la producción directa por parte del Estado, en ramas como la siderurgia, la producción química, etc. (Basualdo, 2006; Katz y Kosacoff, 1989).

En una primera etapa la industrialización se centró en la sustitución “fácil”, es decir, en la producción local de productos de la industria liviana, antes

importados, con una capacidad productiva muy inferior a la existente en el mercado mundial. Crecieron especialmente los sectores de indumentaria y de cueros y calzado. Durante la Segunda Guerra y la primera mitad de la década de 1950 las industrias locales se integraron hacia atrás (equipos de capital para la industria textil, maquinaria agrícola y de máquinas-herramientas) y se avanzó hacia la producción de bienes de consumo durables (industria eléctrica). En la segunda mitad de la década de 1950 se implantarán las industrias automotriz, textil sintética y siderúrgica (Katz y Kosacoff, 1989; Nochteff, 1994).

La industrialización continuaba viéndose fuertemente condicionada por la situación de relativo aislamiento mundial: durante los primeros años de la posguerra los capitales de las potencias centrales se dedicaron a la tarea de reconstruir a la Europa destrozada por la guerra. La periferia, especialmente América Latina, se encontró marginada de este proceso. Más adelante, el comercio mundial fue reanudándose paulatinamente y sólo entrada la década de 1950 los capitales comenzaron a desplazarse con mayor fluidez hacia las zonas periféricas.

En ese contexto, a partir de inicios de la década de 1950 se comienza a recurrir al capital extranjero como fuente de financiación del proceso de acumulación industrial. Se registran así algunos convenios del Estado con capitales foráneos para su radicación en el país, que implican ofrecerles condiciones monopólicas; movimiento que se desarrollará con mucha mayor fuerza tras el derrocamiento del gobierno de Perón (Katz y Kosacoff, 1989). Cabe resaltar que el desarrollo industrial sustitutivo hasta ese momento se había producido, principalmente, a partir de un considerable crecimiento en la cantidad e incidencia económica de las empresas locales (Basualdo, 2006).

Esta fue una etapa de relativamente rápido crecimiento para la economía argentina. Entre 1945 y 1957 el PIB se expandió a una tasa anual acumulativa de 4,0%. Considerando estrictamente el período bajo análisis,

es decir, entre 1950 y 1957 la tasa de expansión del producto fue de 3,3% (Cuadro N° 3.1).

Los sectores productores de bienes crecieron a una tasa que superó ampliamente a la de los sectores productores de servicios. Ello obedeció principalmente a la fuerte expansión de la industria manufacturera. Con una tasa anual acumulativa de 4,9%, muy superior a la del resto de los sectores, es el sector que lidera el crecimiento en esta etapa. Su tasa de expansión representa además el doble de aquella correspondiente al sector agropecuario (Cuadro N° 3.2).

La industria explicó casi un tercio (31,3%) del crecimiento del valor agregado total en esos años.¹⁰⁹ De este modo, se incrementa su participación en el producto, que pasó del 17,9% en 1950 al 20,4% en 1957 (Gráfico N° 3.2).

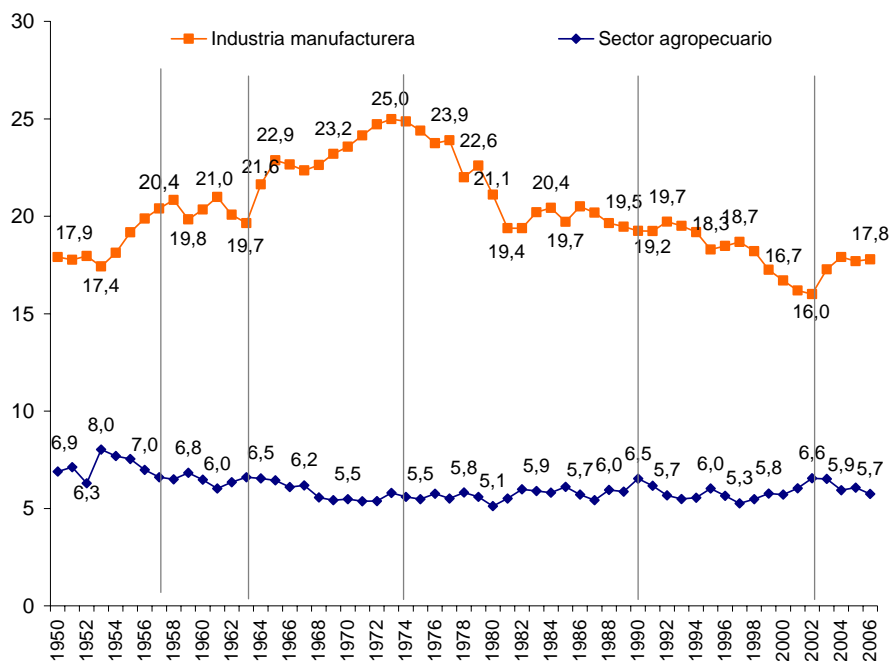
Cuadro N° 3.2. Tasa anual acumulada de variación del valor agregado por sector de actividad por subperíodos, 1950-2006. En porcentajes.

	Sector agropecuario	Industria manufacturera	Sectores productores de bienes	Sectores productores de servicios	Total valor agregado
1950-1957	2,4	4,9	3,5	2,7	3,0
1957-1963	1,7	1,1	1,4	1,9	1,7
1963-1974	3,2	7,0	6,3	3,8	4,7
1974-1990	1,1	-1,5	-1,0	0,7	0,2
1990-2001	2,6	1,8	2,9	3,6	3,2
1990-2002	2,2	0,6	1,6	2,5	2,1
2001-2006	3,2	6,2	5,9	3,4	4,6
2002-2006	4,7	11,0	10,8	6,9	8,4

Fuente: Ver Anexo metodológico.

¹⁰⁹ La diferencia entre el PIB a precios de mercado (PIBpm) y el valor agregado a precios de productor (VABpp) es la base en la que ambos agregados están valuados. El PIBpm, a diferencia del VABpp, incluye en su valuación los impuestos sobre los productos (impuesto al valor agregado, impuesto a las importaciones). La suma de los valores agregados sectoriales sólo puede obtenerse a precios de productor, por ello la contribución de cada sector al crecimiento se calcula sobre el VABpp.

Gráfico N° 3.2. Participación del sector agropecuario y de la industria manufacturera en el valor agregado total de la economía, 1950-2006. En porcentajes.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

La apropiación y distribución de esta riqueza agraria fue clave para explicar el desarrollo del sector industrial durante esta etapa. En efecto, la industria que se había expandido en el contexto de la interrupción de los flujos de comercio mundial se encontraba lejos de la frontera tecnológica internacional. La única forma de que sobreviviera y se expandiera era a través de la aplicación de mecanismos de protección frente a la competencia externa. La sola existencia de altos niveles de protección externa determinaba una estructura de precios relativos favorable al sector industrial (permitiendo mayores precios de los bienes manufacturados respecto a los que registrarían en situación de competencia con los productores extranjeros), lo que implicaba –en los hechos– una transferencia de renta desde el sector agropecuario.

Pero además de la existencia de las barreras a la competencia externa, la redistribución de la renta también incluyó otros mecanismos. Por un lado, a través del IAPI, que centralizaba la exportación de productos agrícolas,

fijando para los productores locales un precio menor que el vigente en el mercado internacional. Esta función resultó particularmente importante en los años 1946-1949. Por otra parte, en momentos de tipo de cambio real elevado¹¹⁰, parte de la renta agraria era apropiada directamente por el Estado a través de retenciones e impuestos a las exportaciones. Estos recursos se dirigían posteriormente hacia la industria por las vías ya mencionadas: subsidios, créditos preferenciales, etc. En períodos de tipo de cambio real bajo, los exportadores de mercancías agropecuarias recibían menos pesos por las divisas que ingresaban al país. Esto implicaba menores precios internos de estos bienes, es decir, se abarataban relativamente los bienes-salario.¹¹¹ La industria mano de obra intensiva podía verse, por ello, favorecida, a la vez que podía abastecerse a menor costo relativo de insumos industriales importados. Estos mecanismos de transferencia solían verse, además, combinados.

En la etapa bajo análisis se observó en general un tipo de cambio real bajo (o sobrevaluación de la moneda), a la vez que se establecieron tributos a las exportaciones del sector agropecuario. Durante la década de 1940 y hasta 1955 estuvo vigente un sistema de tipos de cambio diferenciados, de acuerdo con el cual el tipo de cambio comprador, aplicado a las exportaciones tradicionales, resultaba inferior al tipo vendedor, ofrecido a los importadores. Las brechas entre tipo de cambio de exportación y de importación eran aproximadamente del 50%.¹¹² Estos niveles cambiarios – en especial el de exportación– sobrevaluaban crecientemente la moneda nacional. Según los cálculos realizados por Cottely (1990), entre 1953 y 1955 el tipo de cambio de exportación implicaba una sobrevaluación de la moneda de alrededor del 55-65% (p.48).

¹¹⁰ En los años en que rigieron tipos de cambio diferenciados, importa considerar sobre todo el nivel del tipo de cambio real comprador o de exportación.

¹¹¹ Se discutirá más adelante el efecto específico de la evolución del tipo de cambio real efectivo sobre el poder adquisitivo del salario.

¹¹² Para una descripción de la política cambiaria a lo largo de la historia argentina, puede consultarse Cottely (1990).

Desde octubre de 1955 y hasta 1958, se unificaron los tipos de cambio múltiples y se estableció un tipo único, que implicaba también una sobrevaluación de la moneda. Sin embargo, en los hechos, la aplicación de impuestos y subsidios diferenciales al comercio exterior implicaba la existencia de varios tipos de cambio efectivos. La unificación de los tipos de cambio implicó una fuerte devaluación y, desde entonces, la moneda volvió a apreciarse año a año. En todos estos años, las variaciones en el valor de la moneda se vieron acompañadas por un proceso de incrementos en el nivel de precios interno.

En síntesis, la evolución de la renta agropecuaria fue fundamental en el proceso de industrialización en sus primeras etapas. La tendencia alcista de los precios internacionales de los productos primarios desde mediados de la década de 1930 facilitó el sostenimiento del proceso de acumulación de capital en el sector sustitutivo, al menos hasta inicios de la década de 1950. La caída tendencial que tuvo el precio de las exportaciones agropecuarias a partir del año 1953 generó una mayor dificultad para continuar financiando las demandas crecientes de un sector industrial en franca expansión.¹¹³ A ello se sumaba una significativa caída de los saldos exportables, como resultado del aumento de la absorción interna de la producción agropecuaria en más de un 40% (Díaz Alejandro, 1973: 116).

El conflicto de la industrialización puede resumirse, esquemáticamente, del siguiente modo: el sector manufacturero no era capaz de competir en el mercado internacional por sus niveles inferiores de productividad y, por tanto, necesitaba cierto grado de protección para subsistir. Es más, en ausencia de un proceso de desarrollo técnico la “brecha” de productividad se ensancharía cada vez más. De esta manera la riqueza proveniente de la renta debía sostener la protección, e incluso ampliarla, pero además, tenía que

¹¹³ En 1945-1953 el valor medio de las exportaciones agrícolas por tonelada fue 92,8% superior al del período 1936-1944, medido en dólares de poder adquisitivo constante. En los años sucesivos, hasta 1972, el valor tendría una disminución, de modo que sería en promedio 35,0% inferior al de 1945-53. Fuente: Barsky (1988).

proveer recursos para la inversión productiva. Es decir, el proceso requería un nivel de renta creciente para lograr el deseado “despegue”, al menos hasta que este despegue efectivamente se produjese.

De este modo, la reducción en los precios internacionales de los productos primarios, conjuntamente con el aumento del volumen de los insumos externos requeridos por el sector industrial para sostener su escala o incluso aumentarla, condujeron desde comienzos de los años cincuenta a recurrentes crisis de balance de pagos frecuentemente descritas en términos del modelo denominado de *stop and go* (Braun y Joy, 1968). De acuerdo con este modelo, el incremento en la demanda de insumos externos para el sector sustitutivo, en un contexto en el cual la producción agropecuaria se encontraba prácticamente estancada¹¹⁴, determinaba la existencia cíclica de estrangulamientos externos por escasez de divisas que frenaban periódicamente el crecimiento.

El aumento del consumo privado aparece en algunas versiones de este esquema como responsable de provocar esos estrangulamientos, minimizando el papel de otros componentes de la demanda, como la inversión. En otras palabras, el consumo privado era visto como el impulsor del crecimiento económico y, por tanto, de las importaciones. Adicionalmente, se identifica al consumo de los asalariados con el consumo privado, olvidando el papel del consumo de los no asalariados (Cortés y Marshall, 1986).¹¹⁵ En efecto, el crecimiento de la ocupación y del salario, que se traducían en un mayor consumo, limitaban la disponibilidad de

¹¹⁴ El trigo y el maíz constituyeron los dos cultivos con mayor nivel de producción hasta inicios de la década de 1990. La producción de trigo en el promedio de la década de 1960 resultó 7,7% superior al promedio de la década de 1930; la producción de maíz fue 22,3% inferior. La consideración adicional de la tendencia de la producción de otros de los principales cultivos, como el lino y el girasol, no modifica este panorama (Fuente: Bolsa de Cereales). Recién a partir de la década de 1970 la producción agropecuaria comenzaría a mostrar una mayor expansión, ante el incremento de los rendimientos por hectárea.

¹¹⁵ Cortés y Marshall (1986) también argumentan acerca de la necesidad de diferenciar a los distintos estratos de ingresos dentro de los asalariados y analizar su peso en el consumo. Estas autoras muestran que la demanda inducida por el consumo de otros sectores sociales como los capitalistas, otros no asalariados y los asalariados de altos ingresos es muy superior a la de los asalariados de ingresos medios y bajos.

bienes primarios para la exportación (los saldos exportables) (Díaz Alejandro, 1975; Canitrot, 1983). Pero, sobre todo el mayor consumo de bienes industriales implicaba la necesidad de importaciones crecientes de insumos y de bienes de capital (Braun y Joy, 1968). De este modo, el mecanismo a través del cual se restablecía el equilibrio externo consistía en una redistribución regresiva del ingreso, provocada por la devaluación del tipo de cambio y su efecto sobre los salarios reales.

En esta explicación no se resalta suficientemente la raíz del problema, es decir, que fue la renta o excedente agropecuario el que posibilitó el desarrollo acelerado del sector sustitutivo. Tampoco suele detenerse en el hecho de que los estrangulamientos externos tuvieron su origen precisamente en las reducciones de la masa de renta diferencial apropiada por la economía argentina, ya sea por caídas en la producción o en los precios internacionales de estos productos.

A ello se sumaba el hecho de que las necesidades de apropiación de excedente del sector industrial resultaban crecientes, a pesar de su expansión, en tanto no alcanzaba la escala óptima de producción que requería para lograr una dinámica de crecimiento propia.¹¹⁶ En definitiva, parte de la “ganancia extraordinaria” generada por el sector agropecuario debía destinarse a garantizar tasas de ganancia lo suficientemente altas en el sector industrial como para inducir a su reproducción. En ausencia de masas de renta agropecuaria significativas, la sostenibilidad del sector industrial, y de la acumulación argentina sobre estas bases, se veía amenazada.

¹¹⁶ “Durante la SGM, mientras los países industrializados tuvieron su producción orientada y comprometida por el esfuerzo bélico, [en Argentina] muchas ramas –en buena medida forzadas por la escasez de insumos– se integraron hacia atrás y se diversificaron hacia sectores cada vez más alejados de las ventajas comparativas, como el metalmecánico. Cuando terminó la SGM y los países industrializados volvieron a la industria civil y al mercado mundial, las desventajas comparativas, que habían aumentado al integrarse y diversificarse la industria, se revelaron nítidamente.” (Nochteff, 1994:51).

En efecto, esta situación se expresó en recurrentes crisis de balance de pagos (en los años 1952, 1959, 1962 y 1963) que llevaron a que se implementaran estrictos planes de ajuste tendientes a reestablecer el equilibrio externo. Los planes contribuían, en realidad, a adecuar la producción doméstica a la presencia de una masa menor de renta, es decir, a achicar su escala. Son los denominados ajustes recesivos. En la generalidad de los casos, las crisis llevaban a la eliminación de los controles del tipo de cambio y a la devaluación de la moneda doméstica, con el propósito de establecer una nueva estructura de precios relativos que alteraba los patrones de apropiación de la renta agropecuaria mejorando la rentabilidad del sector primario a expensas del sector sustitutivo. Paralelamente, se realizaban políticas fiscales y monetarias restrictivas. No obstante, la caída en la rentabilidad del sector industrial era compensada en parte por la reducción inmediata de los salarios reales como resultado de la reducción en el nivel de actividad interno y de la aceleración de la inflación (concretamente, el incremento del precio de los bienes salario).¹¹⁷

La inflación fue un fenómeno recurrente en este ciclo, aunque se mantuvo dentro de cauces relativamente estrechos –especialmente en relación con su explosiva evolución posterior–. Las frecuentes devaluaciones –con el consiguiente incremento del precio de los alimentos– fueron en toda esta etapa un puntapié inicial para el proceso inflacionario. El mecanismo se desenvolvía de la siguiente manera: la devaluación impulsaba un incremento de precios –al encarecer los productos transables–¹¹⁸ forzando una caída del salario real y, con ello, del consumo, la demanda y el producto, lo que redundaba en menores importaciones. Desde ya, esto involucraba la aparente paradoja de devaluaciones recesivas, características del período¹¹⁹.

¹¹⁷ Sobre los planes de estabilización aplicados en Argentina entre 1948 y 1967, su orientación y sus resultados, pueden consultarse los tres artículos incluidos en Ferrer et al (1969).

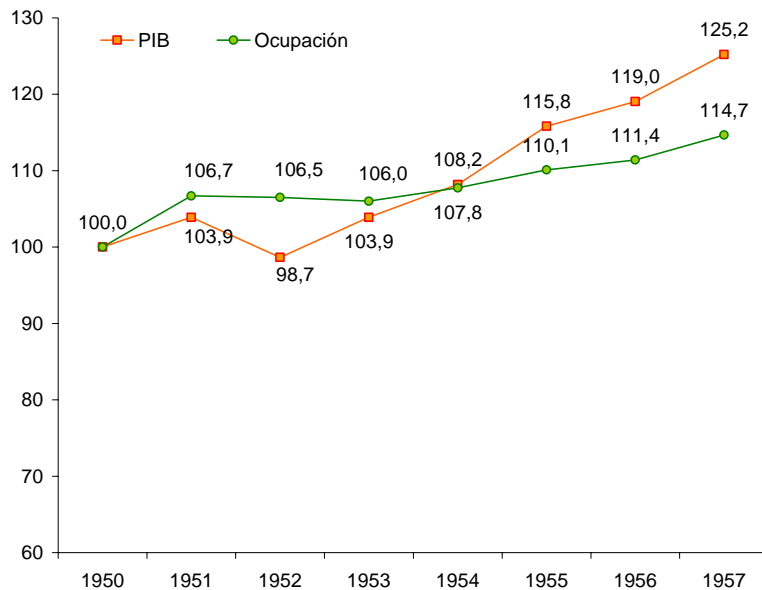
¹¹⁸ Diamand (1972) denomina a este fenómeno “inflación cambiaria”.

¹¹⁹ En otros países suele hablarse de “devaluaciones competitivas”, en la medida en que éstas permiten ganar participación en el mercado mundial. No fue esta la característica de las devaluaciones en la Argentina durante la ISI. La fundamentación del mecanismo de

La caída en el volumen importado no se producía por el efecto precio –ante la reducida elasticidad-precio de las importaciones– sino por la contracción de la demanda interna. En este sentido, merece destacarse que la devaluación permitía superar la carencia de divisas no tanto por el incremento de las exportaciones sino por la disminución de las importaciones, es decir, mediante el empobrecimiento de la sociedad argentina y el deterioro de sus condiciones de vida. La política económica del gobierno no hacía más que acompañar el paso del proceso económico.

A la par del fuerte incremento del producto en estos años, se verificó un significativo incremento en el empleo. En efecto, mientras el PIB se expandió a una tasa anual acumulativa de 3,3% entre 1950 y 1957, la ocupación aumentó a un ritmo del 2,0% anual acumulativo. De este modo, la ocupación se incrementó 14,7% en los años que median entre 1950 y 1957 (Gráfico N° 3.3).

Gráfico N° 3.3. Evolución de la ocupación y del Producto Interno Bruto, 1950-1957. Índice 1950=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

respuesta del producto y de la balanza comercial ante el incremento del tipo de cambio puede encontrarse en Díaz Alejandro (1963).

La intensidad en la creación de empleo puede cuantificarse a través de la elasticidad empleo-producto. Se trata del cociente entre la variación del empleo y la variación del PIB, que puede interpretarse como la variación porcentual del empleo ante cada aumento de un 1% en el PIB. Cuanto mayor es este cociente, mayor es la capacidad que tiene el crecimiento económico de generar puestos de trabajo. Entre 1950 y 1957, dados los crecimientos de la ocupación y del PIB, la elasticidad empleo-producto verificada resulta de 0,605, un valor significativamente elevado (Cuadro N° 3.3). Es decir, por cada punto porcentual de incremento del producto, el empleo crece en 0,61%.

Cuadro N° 3.3. Tasa anual acumulativa de variación del empleo y del Producto Interno Bruto y elasticidad empleo producto, por subperíodos, 1950-2006.

	Δ empleo	Δ PIB	Elasticidad empleo-producto	
			Entre años extremos	Promedio años de crecimiento
1950-1957	2,0%	3,3%	0,605	0,557
1957-1963	-0,3%	1,6%	-0,199	0,235
1963-1974	2,8%	5,0%	0,548	0,722
1974-1990	1,0%	-0,1%	-16,972	0,633
1990-2001	1,0%	3,3%	0,289	0,377
1990-2002	0,7%	2,0%	0,338	0,377
2001-2006	3,6%	4,6%	0,773	0,571
2002-2006	5,0%	8,9%	0,568	0,571

Fuente: Ver Anexo metodológico.

De todas formas, debe tenerse en cuenta que la expansión de la ocupación sucedió prácticamente a la par del aumento de la población, que se incrementó entre 1950 y 1957 a una tasa anual acumulativa de 1,9%. Por lo tanto, la creación de puestos de trabajo no se tradujo en un incremento sustantivo en la tasa de empleo, sino que la misma permaneció prácticamente sin cambios. Dado que la población en edad económicamente activa, de 15 a 64 años, creció menos aceleradamente (1,6% anual

acumulativo), sí se observó un aumento de la tasa de empleo específica medida sobre este grupo de población.

El crecimiento del empleo en la industria fue también significativo, con una tasa anual acumulativa del 1,8% entre 1950 y 1957, cercana a la del conjunto de la economía. La generación de empleo directo en este sector contribuyó prácticamente con un cuarto (23,7%) del total de los puestos de trabajo netos creados en la economía en este período. Como afirman Katz y Kosacoff (1989): “Es en estos años [en referencia a la primera ISI] cuando el sector industrial se convierte en el motor de expansión de la economía en su conjunto y en el gran generador de empleo” (p. 50).¹²⁰

Cuadro N° 3.4. Tasa anual acumulativa de variación del empleo según sector de actividad, por subperíodos, 1950-2006. En porcentajes.

	Industria manufacturera	Sectores productores de bienes	Sectores productores de servicios	Total sectores
1950-1957	1,8	1,6	2,5	2,0
1957-1963	-2,3	-2,1	1,7	-0,3
1963-1974	2,6	2,1	3,4	2,8
1974-1990	-0,7	-0,5	2,1	1,0
1990-2001	-1,9	-1,1	2,0	1,0
1990-2002	-1,9	-1,4	1,7	0,7
2001-2006	3,9	3,7	3,5	3,6
2002-2006	5,3	5,8	4,7	5,0

Fuente: Ver Anexo metodológico.

El producto por ocupado también se incrementó, creciendo a una tasa anual acumulativa del 1,3% entre 1950 y 1957. El incremento en el producto por ocupado fue notablemente más fuerte en la industria manufacturera: En este sector se expandió a una tasa anual acumulativa del 3,1%. De acuerdo con

¹²⁰ Con una opinión contraria, Díaz Alejandro (1970:122) destaca que el incremento del empleo en los servicios (gobierno y servicios privados) superó al crecimiento de la ocupación industrial, al menos durante el período de los gobiernos peronistas. Según su visión, dado que las industrias livianas resultaban intensivas en importaciones en sus primeras etapas, la promoción de los “bienes internos” se realizaba desde el gobierno con el fin de crear ocupación.

Katz y Kosacoff (1989) la característica de la primera etapa de la ISI habría sido “la utilización intensiva de mano de obra que, asociada a las dificultades de aprovisionamiento de bienes de capital del extranjero y a un escaso desarrollo de estas industrias a nivel local, dio por resultado un fuerte crecimiento de la producción con caídas de la productividad laboral” (p. 50). Sin embargo, dicha característica no se habría verificado en los últimos años de este período, cuando el producto y el empleo crecieron al tiempo que mejoraba la productividad del trabajo. Lo anterior, no implica, por supuesto, que se estuviera achicando la brecha relativa de productividad respecto de los países desarrollados. Se trata sólo de una mejoría respecto de la propia industria local.

Como se explicó anteriormente, el crecimiento económico en los años de la industrialización sustitutiva no estaría exento de sobresaltos. Antes bien, la economía sufría marchas y contramarchas asociadas con la restricción externa. Dentro del subperíodo 1950-1957, Argentina se vio afectada por una crisis importante, asociada con la sequía de la campaña agrícola 1951-1952, que implicó un fuerte descenso en las exportaciones y, consiguientemente, en los recursos disponibles para sostener la actividad industrial. El PIB llegó a disminuir 5,0% en 1952 y, con esta caída, se verificó también una contracción en el nivel de ocupación. La reducción en el empleo, sin embargo, tuvo una magnitud mucho menor (0,2%), aunque se verificó una nueva caída al año siguiente (0,4%), cuando la economía ya estaba en fase de recuperación y había alcanzado su nivel previo a la crisis. En términos generales, puede decirse que la ocupación no se vio significativamente afectada por la caída del nivel de actividad. Dados los comportamientos del producto y el empleo, la productividad o producto por ocupado tuvo un descenso asociado con la crisis económica, pero volvió a crecer desde 1953.

La transformación descrita en la fisonomía productiva nacional se asoció también con una transformación en la base social del país. Al tiempo que la industria pasa de ser un sector postergado a convertirse en la rama líder del

crecimiento económico, se conforma una dinámica clase obrera urbana. Asimismo, se verifican cambios importantes en la representación sindical: “Todos los análisis coinciden en señalar al año 1943 como un momento de ruptura, como el punto en el cual finaliza la etapa del sindicalismo tradicional, minoritario, orientado hacia posiciones izquierdistas y más basado en el oficio que en la industria y nace el sindicalismo de masas, ligado al aparato del Estado, generando a través de un proceso de disolución de toda la experiencia pasada. ... sin embargo, esa discontinuidad recién tomará forma ... hacia finales de 1947.” (Murmis y Portantiero, 1971:82-83). Así, las organizaciones de los trabajadores se ven fortalecidas al tiempo que reclaman, y obtienen, participación en las decisiones políticas. Hacia 1948 el movimiento sindical se encontraba ya bajo la dirección de una central nacional única, la Confederación General del Trabajo, que constituía la cúspide de una estructura vertical de sindicatos únicos por rama y con alcance nacional, una forma institucional que se mantendría en el futuro, favoreciendo un alto grado de cohesión y homogeneidad. Bajo esta estructura, la sindicalización se extendió a niveles sin precedentes: de 877.330 trabajadores sindicalizados en 1946 a 2.256.580 en 1954. A su vez, tuvieron un alto grado de penetración las instancias directas de representación de los trabajadores en los establecimientos productivos, una característica que distinguiría a la estructura sindical argentina respecto de la mayor parte de los países de América Latina (Basualdo, 2010; Rapoport, 2003).

En los años de la primera industrialización, más concretamente, durante el gobierno de Juan D. Perón, se verifican los grandes cambios en la legislación laboral que tienden a proteger a los trabajadores y ampliar sus derechos: indemnización por despido, vacaciones pagas, disposiciones sobre horarios de trabajo, sueldo anual complementario, etc. Se generalizó, además, el sistema de jubilación.

En suma, el subperíodo analizado se corresponde con una situación de crecimiento de la economía, motorizada por el sector industrial. Se verifican aumentos en el empleo y mejoras en la productividad. Los trabajadores, sobre todo a partir de la llegada al gobierno del peronismo, conquistan un

sinnúmero de derechos que constituirán la base del derecho laboral en las décadas sucesivas. La política salarial seguida por el gobierno en esos años tiende a buscar un ascenso de los salarios reales y a homogeneizarlos en los distintos sectores de la industria, tanto a través de la promoción de las negociaciones de convenios colectivos de trabajo como a partir de la instrumentación de salarios mínimos.¹²¹ De este modo, se achican las diferencias de remuneraciones entre los trabajadores no calificados y los calificados.

Las condiciones políticas y gremiales tras el golpe de Estado de 1955 se modificaron considerablemente con respecto a las vigentes durante el peronismo. Durante el gobierno militar de Pedro E. Aramburu se buscó reprimir y debilitar al movimiento sindical, mayormente de extracción peronista. Se intervino la CGT, se estableció la caducidad de los mandatos sindicales, se encarceló a centenares de sindicalistas y se reprimieron duramente los intentos de huelga. Como resultado, el sindicalismo quedó fragmentado y debilitado institucionalmente, quedando en muchos casos al margen de las disposiciones legales (Rapoport, 2003).¹²² Además, se implementó una política de incrementos salariales administrados en lugar de dejar que los aumentos en las remuneraciones resulten de las negociaciones colectivas (Llach y Sánchez, 1984). Esta situación tendió a perjudicar el logro de incrementos salariales reales y de mejoras en la distribución del ingreso.

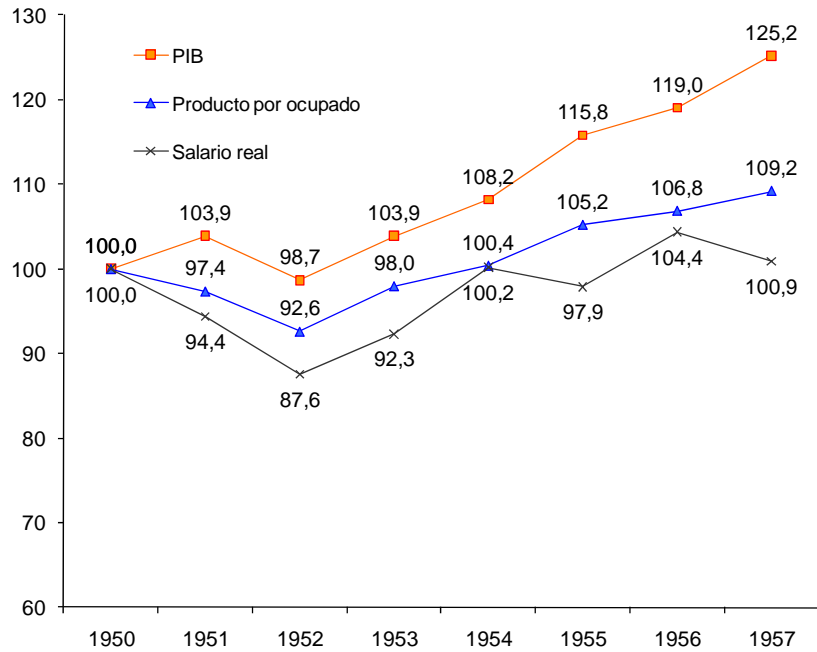
Entre 1950 y 1957, los salarios reales promedio se elevaron a una tasa anual acumulativa del 0,1% (Cuadro N° 3.1). Es decir, tuvieron un incremento muy limitado, menor que el del producto por ocupado y el del PIB per

¹²¹ La evolución de los salarios básicos de convenio resulta más favorable para las categorías de personal no calificado que para las de personal calificado.

¹²² Tras la intervención de la CGT, el gobierno buscó normalizar su funcionamiento bajo una conducción no peronista. El intento fue frustrado por la presencia de nuevos dirigentes de esa extracción, de modo que el movimiento sindical quedó dividido en tres corrientes: los “32 Gremios Democráticos” (socialistas, radicales y liberales que se retiraron del congreso de normalización impidiendo su realización), las “62 Organizaciones” (peronistas, algunos sectores de izquierda e independientes) y “los 19” (una minoría comunista).

capita, lo que estaría dando cuenta de un mayor nivel de rentabilidad empresarial en promedio (Gráfico N° 3.4).

Gráfico N° 3.4. Evolución del Producto Interno Bruto, el producto por ocupado y el salario real, 1950-1957. Índice 1950=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

La trayectoria de los salarios no fue constante. Antes bien, sufrieron una caída relativamente importante, asociada con la crisis de 1952, y una recuperación desde entonces. Si se analiza su movimiento año a año, resulta que de los siete años que median entre 1950 y 1957 en cuatro de ellos hubo caída de salarios y en tres, ascenso.

La política cambiaria de esos años implicó, como ya se explicó, una sobrevaluación de la moneda en las operaciones de exportación. Ello debería haber tendido a mantener relativamente bajos los precios de los alimentos exportados (bienes-salario) y, por esta vía, elevados los salarios

reales. Podría decirse que en este marco –relativamente favorable– las remuneraciones no tuvieron una trayectoria marcadamente ascendente.¹²³

Sin embargo, al revisar la información previa a 1950, puede verse que las remuneraciones habían tenido un ascenso muy fuerte en 1947-1948, de modo que en este último año llegaron a ser 44,3% más elevadas que en 1946.¹²⁴ Este ascenso se había dado en el marco de una situación económica excepcionalmente favorable (elevadas tasas de crecimiento del PIB, precios internacionales extraordinariamente elevados y alta demanda externa, posibilidad de utilizar las divisas que se habían acumulado durante la Guerra). En ese sentido, la trayectoria analizada de los años que siguen a 1950 se da a partir de un salario real que ya se había visto sustancialmente elevado.

En suma, los años que transcurren entre 1950 y 1957 se caracterizan por un elevado nivel de salario real en relación con los años previos, aunque de lento crecimiento. Diversos factores contribuyen a esta tendencia. Por un lado, se verifica un alto nivel de ocupación en el marco del crecimiento industrial. A pesar de que no se dispone de datos sobre la tasa de desempleo, puede sostenerse que el incremento de la ocupación a través de un período prolongado habría implicado un tamaño reducido del ejército de reserva.¹²⁵ La fortaleza de los trabajadores y sus organizaciones –producto de la situación del mercado de trabajo tanto como del cambio que implicaron las políticas del gobierno de J. D. Perón en relación con el sindicalismo– favoreció el mantenimiento de un salario real relativamente elevado. A su vez, la política cambiaria implicó un abaratamiento de los productos primarios (bienes-salario), que también habría colaborado en el

¹²³ Es, por otra parte, llamativo que los salarios se incrementaran levemente con posterioridad a 1955, incluso a pesar de la devaluación del año 1956.

¹²⁴ Según datos de Llach y Sánchez (1984).

¹²⁵ Los datos referidos a la inmigración también refuerzan esta conclusión, ya que en general se observan ingresos de flujos migratorios cuando existe un crecimiento insatisfecho en la demanda de mano de obra. Entre 1947 y 1951 la inmigración neta ascendió a casi 460.000 personas (Díaz Alejandro, 1973:128).

sostenimiento de las remuneraciones. Es decir, las formas de transferencia del excedente agrario habrían favorecido la elevación del salario al menos a través de dos vías: de forma directa, porque implicaban un abaratamiento relativo de los alimentos y, de forma indirecta, porque la canalización parcial del excedente hacia la industria manufacturera y otros sectores implicaba una tasa importante de generación de empleo.

Las políticas que beneficiaron a los trabajadores se desarrollaron dentro del margen de acción que implicó una coyuntura favorable. Por un lado, en estos años se verificó un nivel relativamente elevado de excedente agropecuario, tanto por los términos de intercambio como por la posibilidad de hacer efectivas las divisas acumuladas durante la Segunda Guerra. Por otra parte, el desarrollo industrial implicó un crecimiento significativo de la ocupación, de modo no existió en estos años un elevado desempleo. El reconocimiento de estas circunstancias no implica minimizar la importancia histórica de dichas políticas, sino sólo resaltar sus condiciones de posibilidad.

2. La segunda fase de la ISI. La reconfiguración de la industria y el ingreso masivo del capital extranjero

Como se explicó, la industria que se había desarrollado al calor de la interrupción del comercio mundial, primero, y de la protección deliberada, con posterioridad, no contaba con el grado de desarrollo preciso para ser competitiva a nivel internacional. Más aún, la continuidad de su sostenimiento y expansión requería de transferencias de excedente crecientes, principalmente desde el sector agropecuario.¹²⁶ Este excedente, por otra parte, estuvo estancado a partir de 1955. Por un lado, porque el valor medio de las exportaciones tuvo un leve descenso, del 7,9% entre ese

¹²⁶ En el capítulo 1 se explicó por qué –dadas las características extraordinarias para la producción en nuestro país– este sector puede apropiarse un excedente o renta diferencial.

año y 1963.¹²⁷ Por otro, debido a que no se expandieron significativamente las cantidades exportadas. En efecto, entre 1955 y 1963 el promedio de las exportaciones agrícolas en toneladas resultó sólo 12,7% superior al del período 1945-1954.¹²⁸

La continuidad del proceso de industrialización se enfrentaría entonces con un obstáculo a mediano plazo, y sus limitaciones se expresaban ya en las recurrentes crisis de balance de pagos. El desarrollo de la industria requería avanzar en la integración vertical del sector sustitutivo y lograr, a su vez, un significativo aumento en las escalas de producción. El volumen de renta de la tierra resultaba insuficiente para proveer el monto necesario de inversión, y tampoco existía a nivel local el volumen de capital suficiente ni las tecnologías requeridas.

La introducción del capital extranjero significó la posibilidad concreta de llevar adelante este proceso. Por un lado, permitió el incremento en la productividad; por otro, su efecto inmediato fue el ingreso de un flujo de capitales que alivió la situación del balance de pagos. Esta transformación adquirió fuerza cuando las necesidades de la industria local confluyeron con las renovadas capacidades de expansión del capital transnacional, que se tradujo en la radicación de empresas transnacionales en la Argentina. En efecto, el fin de la reconstrucción europea abrió el camino a esta posibilidad, que no estaba presente durante la primera fase de la ISI (como consecuencia de la crisis internacional de los años treinta, la Segunda Guerra y la posterior aplicación del Plan Marshall).¹²⁹

¹²⁷ La disminución en el valor medio por tonelada de exportaciones agrícolas resulta mucho más significativa si se lo compara con años anteriores, dado que los precios internacionales alcanzaron niveles extraordinarios entre los años 1946 y 1953.

¹²⁸ Para el cálculo del período 1945-1954 se excluyó el año 1952, cuyas exportaciones resultaron especialmente afectadas por las consecuencias de una fuerte sequía. Fuente: Barsky (1988).

¹²⁹ Pese a la incipiente apertura al capital extranjero que puede observarse tras la crisis económica de 1951/1952, ésta recién tuvo lugar abiertamente a partir de 1958, en que las condiciones locales confluyeron con el nuevo escenario internacional.

El incremento de la inversión extranjera directa (IED) no obedeció sólo a las necesidades de industrialización en la Argentina, sino que fue parte de un cambio en el proceso mundial de acumulación, en que los capitales de los países centrales buscaron ingresar en los mercados internos de los países más prósperos de la periferia. En términos generales, la inversión extranjera –en su mayor parte, en maquinaria y equipo– era financiada con recursos propios de las casas matrices y se empleaba para instalar filiales cuya producción se destinaba, fundamentalmente, al mercado interno. La tecnología se encontraba lejos de la frontera internacional, pero la localización fronteras adentro se justificaba porque permitía saltar las barreras arancelarias vigentes y explotar los mercados locales de los países periféricos.

El proceso de radicación del capital extranjero adquirió fuerte impulso en Argentina a partir de 1958, tras la implementación de una serie de medidas que buscaban facilitar su ingreso al país.¹³⁰ Se registró entonces una oleada expansiva de las empresas transnacionales liderada por las firmas norteamericanas y, en segundo lugar, por otros países europeos como Francia, Italia, Alemania Occidental y Gran Bretaña (Azpiazu y Kosacoff, 1985: 41). El sector industrial manufacturero fue el polo de atracción casi exclusivo del capital extranjero en esta fase.¹³¹ Las radicaciones abarcaron prácticamente todo el espectro industrial, pero se destacaron especialmente en la industria química, petroquímica, de derivados del petróleo, metalúrgica y de fabricación de material de transporte (sector automotriz) y maquinaria (Azpiazu y Kosacoff, 1985:17). Como resultado, acabó por configurarse una estructura industrial relativamente nueva, en la que la industria automotriz lideraba el proceso de crecimiento industrial, junto con sus ramas satélites. En general, se denomina “segunda ISI” o “ISI pesada” a

¹³⁰ Ese mismo año, durante el gobierno de A. Frondizi, se aprobó la conocida Ley de Radicación de Capitales Extranjeros, que establecía ventajas y seguridades a dichos capitales.

¹³¹ Ello marca una diferencia con la etapa agroexportadora en que las inversiones extranjeras se vincularon principalmente con la explotación y comercialización de productos de base primaria y con los servicios públicos urbanos.

la fase que se inicia en estos años, dada la preeminencia de sectores de la industria pesada entre los que lideraron el crecimiento.

El arribo de IED posibilitó una significativa reducción relativa de la brecha tecnológica con respecto a los países avanzados y el paulatino reemplazo de algunos insumos importados por producción local, ya que involucró la utilización de tecnologías más adelantadas que las existentes previamente en el país. Aún cuando en términos internacionales no se trataba de tecnologías de punta, sino que las plantas instaladas solían emplear técnicas de producción que habían sido desechadas por obsoletas en sus países de origen, la IED permitió un constante crecimiento de la productividad local, en particular respecto del marcado atraso tecnológico existente durante la primera fase de la ISI.¹³²

Los gobiernos “desarrollistas” llevaron adelante este proceso, contando con el precedente del segundo plan quinquenal del gobierno peronista.¹³³ Se implementaron estrategias tendientes no sólo a reducir la dependencia de los insumos externos, sino también a aumentar la productividad global del sector sustitutivo. Las políticas abarcaron desde un elevado nivel de protección externa, disponibilidad de financiamiento a tasas de interés reales negativas y desgravaciones fiscales hasta diversos contratos con el sector público (Katz y Kosacoff, 1989:60).

El protagonismo de los grandes capitales extranjeros representó un cambio de orientación en la dinámica local. Las empresas transnacionales se convirtieron en el motor del crecimiento económico en general (e industrial en particular) durante esta fase de la ISI (Aspiazú y Kosacoff, 1989;

¹³² Sostiene Schvarzer (1996): “Dadas las condiciones de estancamiento productivo y obsolescencia de los equipos industriales en la Argentina en el momento del arribo masivo de las empresas transnacionales, toda incorporación de maquinaria y técnicas aparecía como un progreso respecto de lo existente” (p.259).

¹³³ Si bien el segundo plan quinquenal ya contemplaba la necesidad de desarrollo de la industria pesada, la profundización de la ISI se materializó en políticas concretas recién a mediados de la década de 1950.

Nochteff, 1994). Pese a que no concentraron una gran proporción del volumen total de la producción, las empresas extranjeras se ubicaron entre las firmas industriales de mayor tamaño de la economía. Éstas, además, ganaron preeminencia en sectores estratégicos y concentrados, de elevado dinamismo y con importantes eslabonamientos productivos en la economía nacional.¹³⁴

En el período que va de 1957 a 1963, el valor agregado del conjunto de los sectores productivos se expandió a una tasa anual acumulativa de 1,7%, significativamente más reducida que la correspondiente a la etapa anterior.¹³⁵ El agregado constituido por los sectores productores de bienes creció a una tasa inferior a la correspondiente al conjunto de los servicios (Cuadro N° 3.2).

El crecimiento de la industria manufacturera (1,1%), fue también muy inferior al de la etapa 1950-1957, y resultó menor que el del conjunto de los sectores. Estos resultados, sin embargo, se ven influidos por el hecho de que el último año considerado en este corto período es un año recesivo, dado que la industria tendió a disminuir su producto relativamente más que el conjunto de los sectores en los momentos de crisis. De hecho, sólo el 12,7% del incremento en el valor agregado en estos años se explica por el aumento en el producto industrial. La participación de este sector en el producto total

¹³⁴ “Aún cuando el monto global de las radicaciones aprobadas entre 1958 y 1962 no supone un aporte significativo al proceso de acumulación de capital en la industria (oscila en torno al 10% de la formación de capital en el sector), su concentración en unas pocas actividades estratégicas (las de mayor dinamismo relativo, tecnologías modernas, mercados oligopolizados y una superior potencialidad de acumulación), significó, por un lado, una transformación profunda de la estructura industrial y, por otro, el liderazgo de empresas transnacionales en aquellas industrias que, por su propia naturaleza, impulsan y dinamizan el desarrollo manufacturero del país” (Azpiazu y Kosacoff, 1985: 44).

¹³⁵ Cabe realizar aquí una aclaración metodológica: El cálculo de las tasas anuales acumulativas de variación de las distintas variables se realiza para cada período tomando como punto de partida el último año de la etapa inmediatamente anterior. De no ser así, se estaría excluyendo la dinámica de las variables en el primer año del período en cuestión. Por la misma razón, en el cálculo de los números índice que reflejan la evolución de las variables se toma como año base al último año de la etapa anterior a la que se está considerando.

mostró una leve disminución, pasando del 20,4% en 1957 al 19,7% en 1963 (Gráfico N° 3.2).

El aumento en las escalas de producción, y por ende en la productividad, permitió al sector industrial adquirir una dinámica propia de acumulación en ciertos sectores. Este proceso se expresó en el aumento significativo de la inversión, que pasó de aproximadamente un 16% del PIB en los años cincuenta al 22% durante los primeros años de la década de 1960. El incremento de la tasa y la masa de inversión condujo a una renovación paulatina del *stock* de capital, al crecimiento de los niveles de productividad, y al desarrollo de la producción local de ciertos bienes de capital.

Asimismo, el ingreso del capital extranjero con plantas capital-intensivas y escalas mayores que las existentes en el período previo determinó un aumento en la concentración del capital, reduciéndose crecientemente la importancia del denso entramado de pequeñas empresas –principalmente de capital nacional– que se había constituido durante la primera fase de la ISI. Las recurrentes crisis de balance de pagos, y las consecuentes recesiones experimentadas en los primeros años de esta etapa, aceleraron también el proceso de concentración.

Este proceso, sin embargo, no implicó que el desarrollo industrial pudiera independizarse de la evolución del sector generador de renta o excedente. De acuerdo con Nochteff (1994), a medida que las industrias sustituyeron insumos importados por insumos nacionales, la desventaja relativa del sector industrial respecto de la frontera mundial se agravó, debido a que se estaban incorporando industrias que se encontraban en “un punto anterior de la curva de aprendizaje”, por lo que tenían una menor productividad relativa. Para compensarlo, debieron elevarse las tarifas al comercio exterior y se cerraron algunos mercados a la importación.

En resumidas cuentas, la radicación de empresas extranjeras tenía como objetivo vender a un mercado interno reducido, aprovechando las

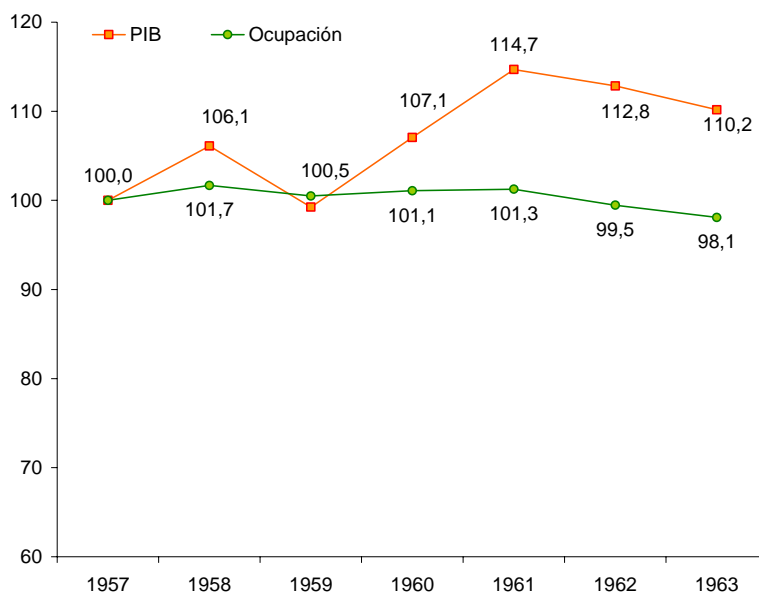
condiciones de protección que se sostenían mediante transferencias de renta, con una productividad que nunca alcanzó los niveles mundiales. De este modo, estos capitales absorbían gran parte de la riqueza producida internamente, a partir de las condiciones oligopólicas de los mercados donde operaban y una estructura de precios relativos favorable a los productos industriales.

Entre 1957 y 1963 el PIB se expandió a una tasa anual acumulativa de 1,6%, es decir, menor a la mitad de la tasa de crecimiento económico de la etapa anterior. En el período considerado, y con algunos años con caída en el nivel de actividad, el valor agregado llegó a crecer 10,2%. El empleo, sin embargo, no se incrementó. Tuvo, por el contrario, una leve disminución equivalente al 0,3% anual acumulativo. Por lo tanto, la elasticidad empleo-producto tomó entre 1957 y 1963 un valor negativo, de -0,199 (Cuadro N° 3.3).

Si se dejan de lado los años de recesión económica, y se toman sólo los años en que hubo crecimiento del valor agregado, la elasticidad empleo-producto adquiere, de todos modos, un valor notoriamente bajo, de 0,235. Es decir, en promedio en esos años de crecimiento, por cada 1% que aumentó el PIB, la ocupación lo hizo en sólo 0,24%.

Este estancamiento en la cantidad de puestos de trabajo, implicó que se produjera una disminución en la tasa de empleo, tanto en relación con la población total, como respecto de la población de 15 a 64 años. En efecto, la tasa de empleo era del 39,9% de la población en 1957 y se redujo al 35,5% en 1963. La tasa específica de empleo sobre la población de 15 a 64 años disminuyó entre los mismos años del 62,3% al 55,8%.

Gráfico N° 3.5. Evolución de la ocupación y del Producto Interno Bruto, 1957-1963. Índice 1957=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Como consecuencia, es esperable que se haya producido un incremento en la tasa de desocupación. De acuerdo con Díaz Alejandro (1975) “a partir de 1959 reapareció, por primera vez después de la depresión, una notable desocupación urbana, que llegó quizás al 6 o al 10% de la fuerza de trabajo urbana en 1962-64” (p.133).

En relación con el ciclo económico, que siguió asociado con la dinámica del *stop and go*, se verificaron dos momentos de caídas del producto: en 1959 hubo una disminución muy significativa, de 6,5%, y en 1962 y 1963 volvieron a observarse reducciones, del 1,6% y 2,4%, respectivamente. En ambos casos las caídas del PIB se disparaban tras la implementación de los planes de ajuste recesivos, que buscaban revertir el déficit de Balance de Pagos y la pérdida de reservas.

En esos mismos años el número de puestos de trabajo también se redujo. La caída fue particularmente importante en 1962 y 1963, teniendo en cuenta la magnitud de la reducción en el producto. En promedio, en los tres años

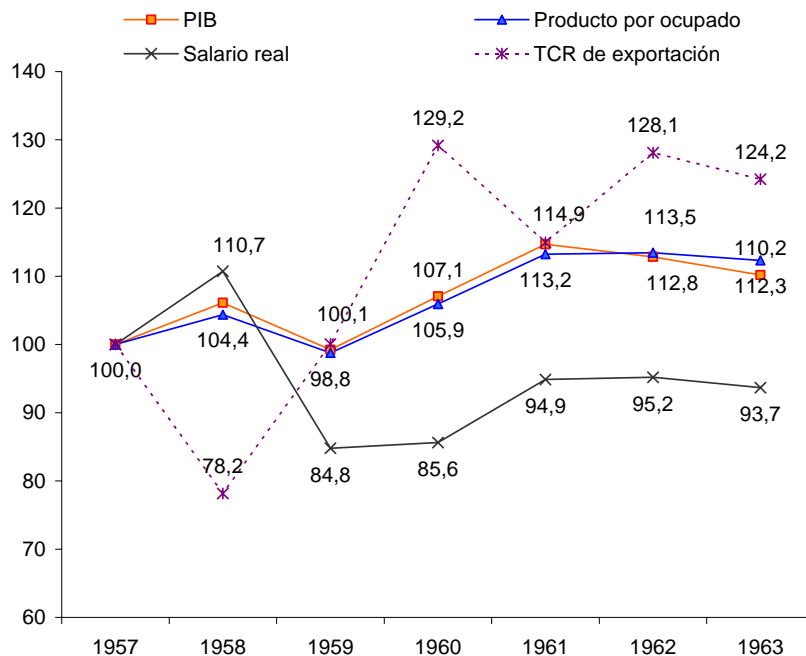
recesivos se observó una elasticidad empleo-producto de 0,332, es decir, que la asociación entre caída del producto y destrucción de empleo resultó marcadamente más fuerte que la relación entre incremento de la actividad económica y creación de empleo.

La reducción del empleo se replicó en general en todos los sectores productores de bienes, tanto en el sector agropecuario como en la industria manufacturera y en la construcción (Cuadro N° 3.4). Son estos sectores los que explican la disminución en el número de puestos de trabajo de la economía. En particular, en la industria, la caída del empleo se produjo a una tasa anual acumulativa de 2,3% entre 1957 y 1963. Los sectores productores de servicios, en cambio, incrementaron su dotación de empleo, compensando la caída en los sectores productores de bienes. La excepción estuvo constituida por el sector transporte, almacenamiento y comunicaciones, en el que también se redujo la ocupación.

El incremento en el tamaño de la economía, al mismo tiempo que se reducía la planta de ocupados, implicaba que se estaba produciendo un crecimiento del producto medio por ocupado, consistente con las inversiones tecnológicas que estaban realizando los capitales extranjeros arribados al país. En 1963, el producto por ocupado era 13,5% superior al de 1957. El crecimiento de la productividad fue particularmente intenso en la industria manufacturera: en esos mismos años se incrementó 22,3%, lo que equivale a una tasa anual acumulativa de 3,4%.

El salario real en esta etapa tuvo una evolución negativa, lo que da cuenta de que no siguió a la productividad del trabajo. Por el contrario, sufrió una fuerte caída en el año 1959, del 23,4%, determinada por una brusca devaluación del tipo de cambio que conllevó un aumento en los precios al consumidor del 114%. En los años sucesivos, el salario real no volvió a recuperar el nivel anterior; de este modo, en 1963 era todavía 6,3% inferior al de 1957 (Gráfico N° 3.6).

Gráfico N° 3.6. Evolución del Producto Interno Bruto, el producto por ocupado, el salario real y el tipo de cambio real de exportación, 1957-1963. Índice 1957=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

La caída en los salarios reales en 1959 fue un claro resultado de la política de ajuste; en términos más concretos, del “plan de estabilización y desarrollo económico” anunciado por A. Frondizi en diciembre de 1958.¹³⁶ Fue, de hecho, la reducción más fuerte en los salarios ante las sucesivas crisis de esos años de industrialización. Como se explicó, ante el estrangulamiento que suponía la restricción externa –en otras palabras, la imposibilidad de apropiarse una masa creciente de renta agraria– para la continuidad del crecimiento, se produjeron durante la ISI diversas crisis que culminaban en planes de ajuste recesivos, sustentados en la devaluación de la moneda y la restricción del gasto. A fines de 1958 se suprimió el régimen

¹³⁶ El plan de ajuste, que seguía las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional, incluía entre las principales medidas: la eliminación de todos los controles cambiarios, la implementación de un tipo de cambio único y libre, la eliminación de los controles de precios internos, la restricción del crédito y del gasto público, la promoción de la inversión extranjera (Braun y Joy, 1968). Puede encontrarse un mayor detalle sobre los lineamientos del plan y sus resultados en Eshag y Thorp (1969).

de cuotas y permisos de importación y otros procedimientos de control. Tanto importaciones como exportaciones se realizaron a un nuevo tipo de cambio libre, aunque se mantuvieron algunos tributos sobre las importaciones no esenciales y retenciones sobre las ventas externas del orden del 10-20% (Cottely, 1990). Como se observa en el Gráfico N° 3.6, el incremento en el tipo de cambio real fue muy marcado: aumentó 65,3% entre 1958 y 1960.

Esta caída salarial implicaba, en definitiva, un incremento en la rentabilidad empresaria que daba un nuevo impulso al crecimiento económico. No obstante, existían dificultades materiales –y, a su vez, políticas– para imponer una baja sostenida de los salarios. Por un lado, el proceso de industrialización había implicado una importante incorporación de mano de obra, de modo que prevalecían bajas tasas de desocupación. Por otro lado, la profundización del proceso mismo de industrialización requería de mano de obra crecientemente calificada, que pudiera desarrollar –aunque principalmente adaptar– y utilizar las innovaciones tecnológicas desarrolladas en economías más avanzadas. Así, el escaso nivel de desempleo junto con las necesidades que tenía el proceso de industrialización de trabajadores con mayores calificaciones, sirvió para mantener un alto nivel de fortaleza en las organizaciones sindicales, las que ejercieron una importante resistencia a toda poda salarial.

En este sentido, el ingreso del capital extranjero en los años sucesivos puede entenderse como otra vía por la cual se buscó sostener y acelerar el desarrollo industrial: el incremento en la productividad de este sector. Aunque no se lograra ni inmediata ni completamente, el aumento en las economías de escala, y la incorporación de nuevas tecnologías y procesos podía implicar en el mediano plazo que se redujera la brecha de productividad industrial entre nuestro país y el resto del mundo. De ser así, el crecimiento industrial podría ser posible con un requerimiento menor de transferencias de excedente.

Durante esta etapa, los asalariados no pudieron apropiarse de esa mayor productividad. Por el contrario, dado el descenso en sus salarios reales, es posible afirmar que el aumento en el producto por trabajador se tradujo enteramente en una mayor rentabilidad empresarial. Puede pensarse que, como se dijo, la situación de relativa fortaleza de los trabajadores en comparación con los años previos a la ISI impide que un nivel salarial tan bajo como el de 1959 se mantenga en el tiempo. Sin embargo, en estos años tampoco resulta posible mejorar los salarios reales a la par del crecimiento económico y la mejora de la productividad.

Las razones son varias. Por un lado, el estancamiento del empleo implicó un incremento en el tamaño del ejército de reserva, con un nivel de desocupación mayor que en los años previos. Por otra parte, el movimiento sindical fue contenido y reprimido en estos años. Tras haber sufrido la intervención de los sindicatos por parte de la dictadura que se inició en 1955, durante el gobierno de A. Frondizi se puso en marcha el plan Conintes (Conmoción Interna del Estado). De acuerdo con este plan las policías provinciales quedaban subordinadas a las Fuerzas Armadas en la represión de las huelgas y protestas populares, mientras que los activistas podían ser puestos bajo jurisdicción de los tribunales militares.

La política cambiaria, además, no resultaba favorable a la mejora de los salarios. Por el contrario, el incremento relativo del tipo de cambio real implicaba un encarecimiento de los bienes-salario. Las devaluaciones vinculadas con los planes de ajuste recesivos afectaban negativamente al salario real, como puede verse en el Gráfico N° 3.6.

De todas formas, los salarios de todos los trabajadores no evolucionaron al unísono. Por el contrario, la conformación de un núcleo dinámico de ramas industriales, con mayor productividad media y altamente concentradas, implicó una creciente diferenciación entre los salarios de los trabajadores de estas ramas y los del resto. Así, mientras la remuneración promedio se redujo 6,3% entre 1957 y 1963, el salario de las ramas industriales

clasificadas como dinámicas tuvo una reducción sólo de 1,2% y el de las ramas llamadas vegetativas una caída de 25,0%.¹³⁷ “Estas ramas [las dinámicas] requieren mano de obra especializada –que se va formando simultáneamente con el desarrollo de la producción– y bien remunerada a fin de absorber los mejores obreros e incentivar el ritmo de la producción. En estas ramas se fortalece el poder de negociación de los sindicatos, dado que la expansión de la producción requiere mayor número de obreros y estos se hallan fuertemente concentrados en grandes empresas. Al mismo tiempo el bajo costo salarial por obrero facilita la política empresarial de fortalecer a las direcciones sindicales –mediante concesiones salariales– cuando la presión obrera hace peligrar su estabilidad.” (Azpiazu et al, 1976:600). En esta época adquieren preeminencia diversos sindicatos asociados a estas industrias, como la Unión Obrera Metalúrgica y el Sindicato de Mecánicos.

La conformación de esta “aristocracia obrera” implica una fragmentación creciente en el mercado de trabajo, aunque no puede hablarse de un mercado de trabajo dual, en tanto el nivel de ocupación y de salarios de las distintas ramas productivas se encuentra interrelacionado. En todo caso, el hecho de que los trabajadores se encontraran fortalecidos en ciertas ramas de la producción pero que a nivel global no hubiera creación de puestos de trabajo, favoreció esta diferenciación.

¹³⁷ Tomando la clasificación de Gerchunoff y Llach (1976) se agrupó como ramas industriales dinámicas a productos químicos y petróleo, industrias metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria y equipo; a su vez, se consideró ramas vegetativas a alimentos, bebidas y tabaco, textiles, confecciones y cuero y madera y muebles. La fuente de la información, al igual que para la remuneración promedio en este período, es BCRA (1975). En su momento Gerchunoff y Llach (1976) y Azpiazu et al (1976) mantuvieron un debate, con posiciones encontradas, en relación con la conformación o no de un conjunto de ocupados cuyos salarios se diferenciaban del resto.

3. La consolidación de la ISI. Los años de mayor éxito de la industrialización

El proceso de industrialización en curso se consolidó y se extendió durante el período comprendido entre los años 1964 y 1974. Esta etapa suele calificarse como “exitosa” por combinar una relativamente alta tasa de crecimiento del PIB sin ningún año de caída, ausencia de crisis externas, crecimiento del empleo, de la productividad y de los salarios reales.

En efecto, a diferencia de las etapas previas, durante once años consecutivos el PIB mantuvo tasas de crecimiento positivas. El ciclo económico asociado con la restricción externa se vio reflejado en tasas de crecimiento mayores o menores, según los años, pero no en disminuciones del producto (Basualdo, 2006). Entre 1963 y 1974 el PIB se incrementó a una tasa anual acumulativa de 5,0%, una tasa considerablemente alta, no sólo en relación con períodos anteriores, sino también en comparación con el crecimiento de América Latina y en general de otros países.

Los sectores productores de bienes crecieron durante este período por encima de los sectores productores de servicios: las tasas anuales acumulativas de expansión entre 1963 y 1974 fueron de 6,3% y 3,8%, respectivamente (Cuadro N° 3.2). El alto crecimiento de los sectores de bienes obedeció al desempeño de la industria y la construcción. El primero de estos sectores incrementó su valor agregado al 7,0% por año, mientras que el segundo lo hizo al 6,5%. En cambio, el sector agropecuario creció sólo al 3,2% anual.

La industria fue el sector que lideró el crecimiento en estos años; pero el avance industrial no se reflejó sólo en su tasa de expansión sino también en su transformación interna. La mayor articulación del sector condujo a una reducción en la demanda de insumos externos, mientras que las exportaciones se expandieron con una participación creciente de las manufacturas de origen industrial (MOI), que pasaron de cifras

insignificantes a principios de los años sesenta a US\$ 170 millones en 1969 y US\$ 840 millones en 1974. En aquel año, las MOI alcanzaron a representar el 21% de las ventas externas totales. Además, comenzó a venderse al exterior tecnología de origen nacional (Katz y Kosacoff, 1989).

El desempeño industrial puede entenderse como el resultado de un gradual proceso de afianzamiento, como la maduración de los procesos iniciados en fases anteriores de la industrialización. Para Azpiazu y Kosacoff (1989) “... la profundización del proceso de sustitución de importaciones -con la participación decisiva de tecnologías y firmas extranjeras- que se inició a fines de la década del cincuenta, produjo un profundo cambio estructural en el sector industrial. La diversificación de actividades, la incorporación de empresas capital-intensivas, el incremento de las exportaciones de manufacturas no tradicionales y la explotación de franjas del mercado interno con demandas atrasadas fueron algunos de los elementos clave que permitieron que el sector industrial fuese el motor del desarrollo de la economía en este último período” (p. 10-11).

Pero, además, resultó decisivo el continuo apoyo del sector público. Las políticas económicas, en especial las cambiarias y de comercio exterior, produjeron una fuerte transferencia de ingresos desde el sector agropecuario hacia el Estado, que los destinó en gran parte a la generación de beneficios para la industria manufacturera, directos e indirectos (Nochteff, 1994). El destacado desempeño de las exportaciones fue también resultado del apoyo de un sistema de incentivos a las exportaciones industriales, que incluyó desde incentivos tributarios hasta créditos públicos.

Fue éste el mejor decenio para la industria nacional en su historia. El avance industrial implicó que el sector explicara el 32,7% del alto crecimiento económico y que, paralelamente, se incrementara su participación en el producto total. En efecto, tras de haber permanecido relativamente estancada entre 1958 y 1963, la participación de la industria manufacturera en el valor agregado pasó de representar el 19,7% del valor agregado total

en 1963, al 24,9% en 1974 (Gráfico N° 3.2). Al interior de la industria, se incrementó aceleradamente la participación de la metalmecánica, en particular de la fabricación de maquinaria, al tiempo que también las industrias química y petroquímica tuvieron un crecimiento destacado (Sourrouille y Lucangeli, 1980). Además, se incrementó fuertemente el tamaño promedio de los establecimientos industriales, lo cual era importante, ya que el reducido tamaño de las plantas industriales locales en comparación con las de los países industrializados constituía una de las deficiencias estructurales de la industrial nacional (Nochteff, 1984).

A medida que las inversiones iban madurando, el doble fenómeno de reducción de los requerimientos de insumos importados y el aumento de las exportaciones del sector industrial fue clave para morigerar los recurrentes problemas de balance de pagos que habían frenado el crecimiento hasta los primeros años de la década de 1960. Ello se reflejó, en primer término, en la trayectoria positiva que tuvo la cuenta corriente entre 1963 y 1967, en que el saldo comercial superavitario fue suficiente para compensar los crecientes resultados negativos de los servicios financieros que se dieron como contrapartida del aumento de la IED. A partir de 1968, en que la cuenta corriente tendió a ser deficitaria a pesar del incremento de las exportaciones, el ingreso de divisas originado en el endeudamiento internacional –iniciado ya desde 1960– permitió evitar los estrangulamientos externos (Basualdo, 2006).

Este último proceso no puede comprenderse en su totalidad únicamente a partir de las condiciones locales. El aumento de las corrientes financieras a escala global, que permitió el crecimiento del endeudamiento externo argentino, tuvo su origen en el surgimiento de un mercado financiero paralelo al de los Estados nacionales, basado en los denominados eurodólares durante la década de 1960. Una particularidad de la deuda externa de esos años –contraída por el sector público y crecientemente también por el sector privado– fue que estuvo destinada a la adquisición de

insumos y a la compra de maquinarias y equipos para la ampliación de las actividades productivas.

En definitiva, si bien la renta agropecuaria siguió siendo relevante para el sostenimiento de la industria, la maduración de la industrialización en esta etapa implicó su menor dependencia con respecto de la masa de renta diferencial apropiada por el sector agropecuario en el mercado mundial.¹³⁸

El desarrollo de la industria pesada y de bienes intermedios, el incremento de las escalas de producción y el aumento de la concentración y centralización del capital permitieron alcanzar un sendero de crecimiento estable y a tasas inéditas, en un contexto facilitado por la disponibilidad de financiamiento internacional. El ritmo de crecimiento de la productividad en la industria resultó elevado, aún comparado con los patrones internacionales, en los veinte años que transcurrieron entre 1950 y 1970 (Canitrot y Sebess, p. 14).

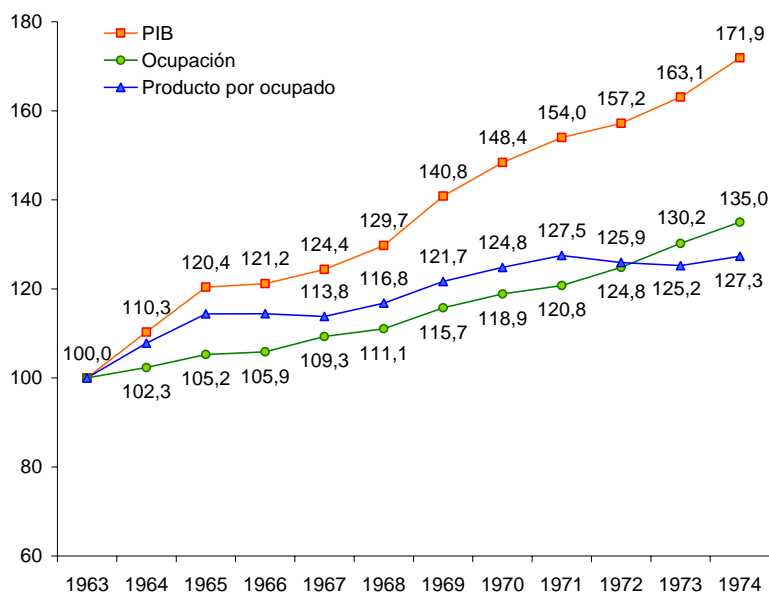
Este proceso de maduración de las fuerzas productivas locales podría haber derivado, en caso de haber continuado, en un cambio –parcial– en la inserción en la división internacional del trabajo, aunque, como se verá, la historia fue otra.

El alto crecimiento económico redundó en un constante incremento del empleo, que estuvo cerca de niveles correspondientes a la plena ocupación durante la mayor parte del período, a pesar de que esta fase de la ISI se asocia al crecimiento de sectores relativamente capital-intensivos. En efecto, el empleo creció a una tasa acumulativa de 2,8% anual entre 1963 y 1974, mientras el PIB lo hacía al 5,0% anual. Ello implica que la elasticidad

¹³⁸ De este modo, las altas tasas de crecimiento industrial pudieron darse a la par de un crecimiento exiguo del sector agropecuario y, hasta 1972, un estancamiento del valor exportado. Ello no implica que la industria no continuara siendo protegida respecto de la competencia externa. En Bielinski (2003) se destaca que en 1969 la tasa de protección de la industria manufacturera ascendía al 107%; dicho valor había sido de 141% diez años antes, en 1959. Según se argumenta, parte de esta tarifa sería redundante, en el sentido de que parte de los incrementos de los precios internos de los bienes industriales resultaban inferiores a lo que disponía la tarifa legal.

empleo-producto fue 0,548, un nivel muy elevado: por cada punto porcentual que se elevaba el producto, la ocupación crecía 0,55% (Cuadro N° 3.3). La expansión del empleo, entonces, resultó elevada por la suma de dos efectos: el elevado crecimiento económico y la alta elasticidad empleo-producto.

Gráfico N° 3.7. Evolución de la ocupación, el Producto Interno Bruto y el producto por ocupado, 1963-1974. Índice 1963=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

El incremento de la ocupación superó holgadamente el crecimiento de la población en el período, de modo que la tasa de empleo tuvo un ascenso importante: Tras haber alcanzado un nivel mínimo de 35,5% en 1963, llegó al 40,4% en 1974. La tasa de empleo de la población entre 15 y 64 años tuvo un incremento similar, pasando de 55,8% a 63,9% entre esos años. Como resultado, la tasa de desocupación exhibió valores limitados, con un promedio de 6,0% sobre la población económicamente activa entre 1963 y 1973; en octubre de 1974 esta tasa alcanzó un mínimo de 3,9% .¹³⁹

¹³⁹ Las tasas de 1963 a 1973 surgen de la Encuesta de Empleo y Desempleo, antecesora inmediata de la EPH y de la misma EPH; fueron tomados de Banco de Análisis y

Tal como se adelantó, no existieron en este período años de caída del PIB; tampoco se observaron disminuciones en el nivel de empleo. Si bien ambas variables se incrementaron a la par, la intensidad del aumento de la ocupación resultó marcadamente mayor en dos subperíodos particulares 1966-1967 y 1972-1974 (Gráfico N° 3.8). El segundo de éstos se destaca por el hecho de que en esos años se dieron conjuntamente altos niveles en la elasticidad empleo-producto con elevadas tasas de crecimiento económico. De este modo, la ocupación se incrementó con una fuerza particular: entre 1971 y 1974 se crearon más de un millón de puestos de trabajo netos, lo que implicó un aumento del 11,7% en el total de puestos de la economía.

En todo el período que va de 1964 a 1974 la industria mostró un aumento importante de la ocupación, con una tasa acumulativa de crecimiento similar a la del empleo total y una elasticidad empleo producto de 0,377, menor a la del conjunto de la economía (Cuadro N° 3.4). De acuerdo con Katz y Kosacoff (1989) en esta etapa el sector manufacturero había dejado de constituir un polo dinámico de generación de empleos, lo que se asociaría con un ritmo creciente de profundización tecnológica, ya que las ramas que lograron más éxito expansivo comenzaron a ahorrar mano de obra en términos absolutos (p. 76). Sin embargo, la tasa de expansión de la ocupación no puede menospreciarse: aún entre 1963 y 1972 (antes de los años de fuerte creación de empleo), la tasa anual acumulativa de la ocupación industrial fue 2,0%. Sí es cierto que la elasticidad empleo-producto en la industria manufacturera es notablemente reducida hasta 1970 (especialmente en algunos años: 1965, 1968 y 1970), pero hay que destacar que sobre el final del período esta elasticidad vuelve a elevarse de modo significativo.

computación (1982). En relación con el cálculo desde 1974, ver Anexo metodológico. Tal como allí se explica, las tasas surgen de un empalme de distintas series por lo cual aquellas anteriores a 2003 no son exactamente idénticas a las que surgían de la EPH Puntual, aunque sí respetan sus variaciones relativas.

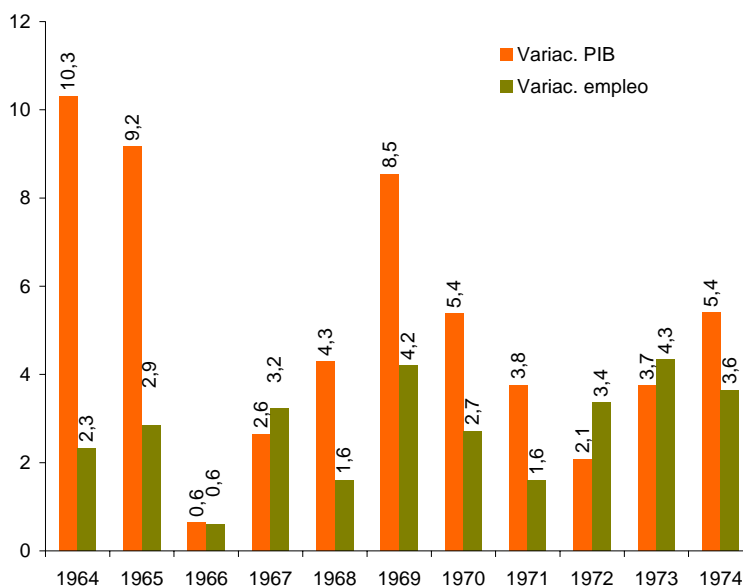
Al interior de la industria, de acuerdo con Canitrot y Sebess (1974) aquellas ramas productivas que crecen más rápidamente son las que más incrementan la productividad y crean empleo. Es decir, no existiría una dicotomía en este sector entre mejorar la productividad y generar puestos de trabajo, sino, por el contrario, ambos fenómenos verifican simultáneamente cuando los sectores se expanden. El desempleo neto de mano de obra ocurre, no por las mejoras tecnológicas ahorradoras de mano de obra, sino que se da en las ramas que crecen lentamente.

No debe olvidarse, asimismo, que el menor ritmo de creación de puestos de trabajo no es exclusivo de dichos años; en la etapa previa incluso se había producido una reducción en la cantidad de puestos de trabajo en la industria en términos absolutos.

En relación con el fuerte crecimiento de la ocupación entre 1971 y 1974, cabe preguntarse si obedeció en particular al comportamiento extraño de algún sector o grupo de sectores. En primer lugar, se destaca que las tasas de incremento del empleo son elevadas en todos los grandes sectores de la economía. La excepción la constituye el sector agropecuario, en el cual la ocupación se expande sólo al 0,7% anual, pero debe considerarse que se trata de un sector que a lo largo de todo el proceso de industrialización del país tiende a reducir en números absolutos su nivel de empleo. El otro sector que muestra un crecimiento del empleo relativamente bajo es la construcción, en el cual la ocupación se expande al 2,5% anual, cuando en el total de la economía la tasa de expansión es de 3,8%. En el otro extremo, en la industria manufacturera el empleo crece a una tasa anual acumulativa del 5,3%, de modo que –con excepción de dos sectores de tamaño relativo muy reducido como son electricidad, gas y agua y establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles– es el sector de más rápido crecimiento de la ocupación. Por tanto, la explicación del fuerte ascenso en el total de puestos de trabajo no puede prescindir del comportamiento industrial. De los nuevos puestos, casi un tercio (30,9%) pertenece a la

industria manufacturera, mientras que otro tercio (33,3%) corresponde a los servicios comunales, sociales y personales.

Gráfico N° 3.8. Variación anual de la ocupación y el Producto Interno Bruto, 1964-1974. En porcentajes.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

En este marco de fuerte crecimiento económico y aumento sostenido en la ocupación, la actividad sindical tuvo un auge sin precedentes. El mayor requerimiento en las calificaciones de la mano de obra como resultado del propio desarrollo industrial fue otro de los factores que contribuyó al fortalecimiento del movimiento obrero. Una parte del mismo fue más allá de las reivindicaciones meramente sindicales para avanzar en planteos que ponían en duda la propia naturaleza del régimen capitalista en la Argentina.¹⁴⁰

El producto por ocupado se incrementó a un ritmo similar al del período anterior: la tasa anual acumulativa de crecimiento entre 1963 y 1974 fue de

¹⁴⁰ El Cordobazo de mayo de 1969 fue una expresión contundente de este giro en la lucha obrera.

2,2% anual. Sin embargo, el aumento de la productividad se dio en un contexto diferente, ya que los incrementos del producto y del empleo resultaron muy superiores a los de dicha etapa.¹⁴¹ La productividad se estancó entre 1971 y 1974, lo cual refleja la elevada cantidad de puestos de trabajo creados en esos años (Gráfico N° 3.7). Si bien la industria experimentó un leve descenso en el producto por ocupado entre esos años, fue la construcción el sector en el cual la disminución de la productividad resultó particularmente marcada. Se verificó, asimismo, una ligera caída en la productividad en los sectores productores de servicios.

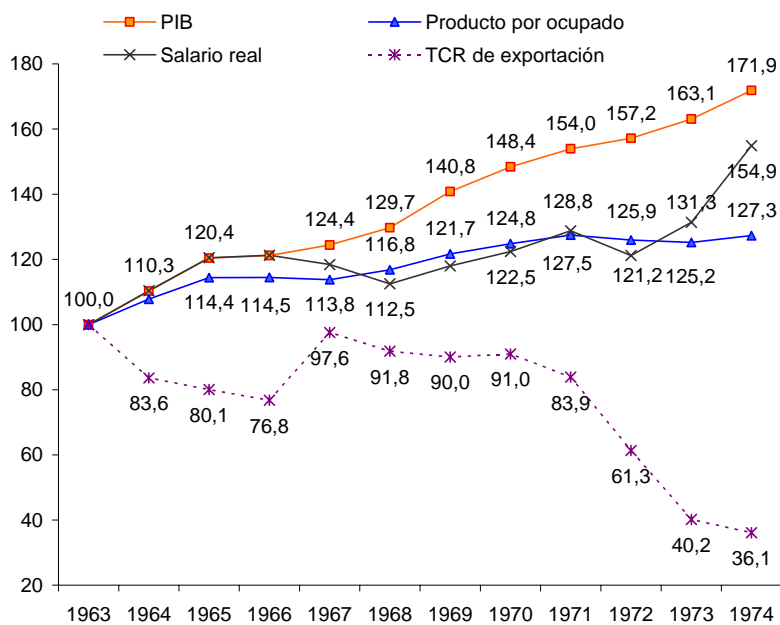
El salario real medio aumentó a tasas elevadas y desde mediados de los años sesenta llegó a superar el máximo anterior, correspondiente al año 1958. Sin embargo, la estructura interna resultó más heterogénea que la existente entonces, ya que el desarrollo de una mayor especialización determinó una creciente brecha salarial entre las distintas ocupaciones (Azpiazu et al, 1976).

En la evolución de los salarios medios pueden distinguirse dos subperíodos (Gráfico N° 3.9). Hasta 1972 la tasa anual acumulativa de aumento fue de 2,2%, es decir, fue bastante superior a la de etapas previas. Este crecimiento se aceleró en 1973-1974 –el equivalente al 13,0% anual–, de modo tal que entre puntas el salario llegó a incrementarse en 54,8%, lo que equivale a una tasa anual acumulativa de 4,1%. (Cuadro N° 3.1). Fue el mayor incremento relativo del salario experimentado en un período tan corto hasta entonces.¹⁴² El nivel de 1974 se constituyó en un máximo histórico y significó –hasta hoy– el monto más alto que alcanzaron los salarios reales en Argentina.

¹⁴¹ Según Canitrot y Sebess (1974) en el quinquenio 1965-1970 se verificó una desaceleración en el ritmo de crecimiento de la productividad, que podría explicarse a partir de dos razones principales: 1) la notable expansión del empleo en actividades con un uso muy intensivo de mano de obra: alimentos y bebidas, calzados y confecciones, industrias metálicas; 2) el hecho de que, al no haber años de crisis económica, no hubo un proceso de liquidación de las empresas menos eficientes. Sin embargo, al tomar los datos anuales y/o por períodos históricos, en lugar de promedios por lustro, no se evidencia dicha desaceleración en el producto por ocupado.

¹⁴² Debe recordarse que la serie de datos analizada se inicia en 1950.

Gráfico N° 3.9. Evolución del salario real, el Producto Interno Bruto, el producto por ocupado y el tipo de cambio real (TCR) de exportación, 1963-1974. Índice 1963=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

El aumento de los salarios reales fue prácticamente a la par de la evolución del producto por ocupado, aunque los incrementos de los años 1973 y 1974 (especialmente de 1974) implicaron que las remuneraciones se hayan expandido entre los años extremos del período por encima de la productividad. Estos aumentos de dieron en el marco del Pacto Social¹⁴³, vigente desde 1973, que tenía entre sus metas explícitas la contención de la inflación y la redistribución del ingreso. Por ello, con anterioridad al congelamiento de precios y la suspensión de las negociaciones colectivas por dos años dispuesta por este Pacto, se había otorgado un aumento general del 20% sobre los salarios. De todos modos, el abrupto incremento en los precios internacionales ocurrido en el contexto de la llamada crisis del petróleo implicó fuertes presiones sobre los precios locales. Tras una importante presión sindical, y una intensificación de la conflictividad social,

¹⁴³ El acuerdo se llamó oficialmente “Acta de Compromiso Nacional” y fue suscripto por el Gobierno, la Confederación General del Trabajo (CGT) y la Confederación General Económica (CGE).

el propio Perón violó explícitamente el acuerdo, al incrementar en 1974 los salarios nominales y los aguinaldos que debían revisarse recién en junio de 1975.

El aumento de los salarios por encima de la productividad implicó, por un lado, un avance en la participación de la masa salarial en el ingreso total del país; por otro, debería haberse correspondido con una caída en la tasa de ganancia empresarial hacia 1974, excepto si las transferencias de excedente agropecuario pudieran compensar dicha caída. La evolución del valor de las exportaciones agropecuarias permite suponer que ese podría haber sido el caso.

En efecto, entre 1971 y 1974 el precio internacional de los *commodities* sufrió un fuerte incremento, en el marco de la llamada “crisis del petróleo”; entre ellos, se elevaron los precios de los alimentos que Argentina exportaba. Así, el valor medio por tonelada exportada, calculado a dólares constantes, tuvo un incremento de 51,3% entre esos años. Dado que al mismo tiempo las exportaciones se elevaron, el incremento total en el valor exportado en dólares constantes ascendió al 60,9% (Barsky, 1988). Este ingreso de dólares se tradujo en una fuerte presión sobre el tipo de cambio. Como se observa en el Gráfico N° 3.9, el tipo de cambio real tuvo una disminución de 56,9% entre 1971 y 1974 y la disminución es incluso mayor con respecto a 1964 (63,9%).¹⁴⁴

En esta coyuntura externa extraordinariamente favorable, la transferencia de excedente agropecuario hacia otros sectores fue significativa tanto por la vía del nivel cambiario como por otros medios. El Estado pudo apropiarse a través de distintos mecanismos de esta mayor riqueza social, e incrementó significativamente el gasto en nuevas empresas y en la promoción del desarrollo de las empresas nacionales, así como en la expansión de la planta

¹⁴⁴ La mencionada expansión del endeudamiento externo en el período agudizó la tendencia hacia la apreciación de la moneda local.

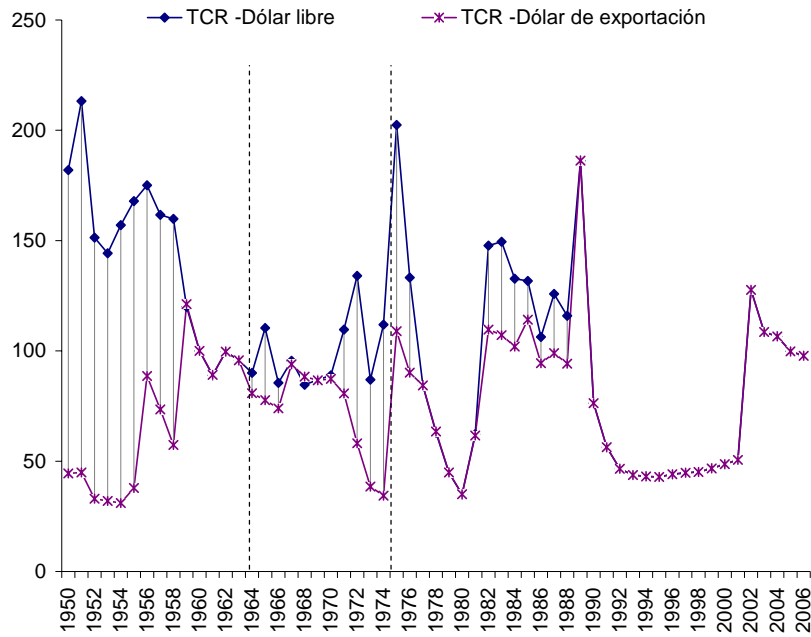
de empleados y el mejoramiento de los planes de asistencia social, previsionales y las obras sociales.

Cabe señalar que desde 1964 había vuelto a introducirse el control de cambios, de modo que regían un tipo de cambio oficial y otro libre, aunque no existían diferencias entre tipos de cambio de exportación y de importación. En 1971 se estableció un desdoblamiento de cinco tipos de cambio básicos, uno libre y cuatro manejados. De estos últimos, uno correspondía a las transacciones financieras, otro a las operaciones de importación y otros dos a las exportaciones, ya que se distinguía entre las exportaciones tradicionales y las no tradicionales o de productos promocionados (Cottely, 1990).

El control de cambios continúa tras el cambio de gobierno en 1973, y el sistema de tipos de cambio múltiples incluso se complejiza. En todo este período, la apreciación se observa especialmente respecto del tipo de cambio de exportación, de modo que por esta vía se apropia una parte del creciente excedente agropecuario. El Gráfico N° 3.10 muestra el nivel del tipo de cambio real respecto del dólar libre y del dólar de exportación. El índice toma valor 100 en 1960, cuando existía un solo tipo de cambio. A partir del mismo, es posible apreciar claramente la diferenciación entre ambos tipos cambiarios entre 1971 y 1974.

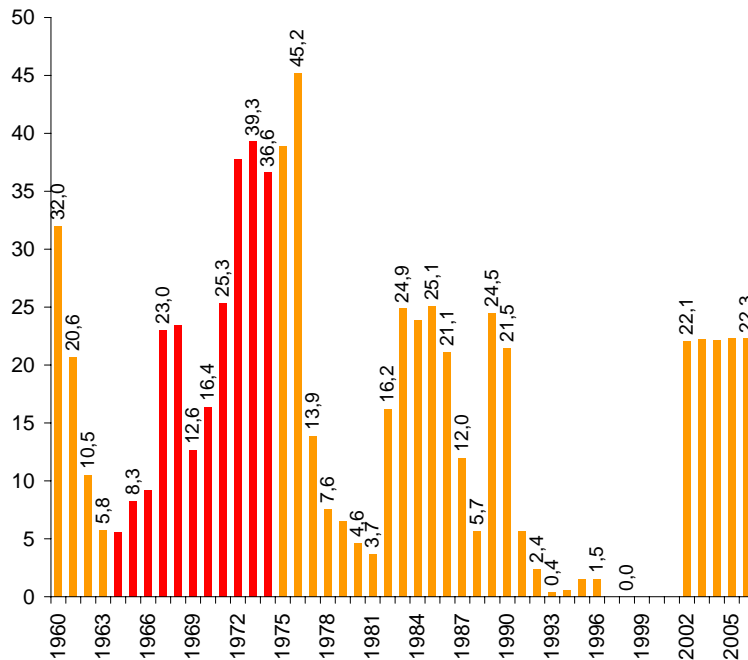
Además, se aumentaron las alícuotas de las retenciones a las exportaciones, que resultan especialmente elevadas en 1967-1968 y entre 1971 y 1974. En este último período, alcanzan un nivel promedio de 34,8% para los principales cultivos del país (Gráfico N° 3.11).

Gráfico N° 3.10. Evolución del tipo de cambio real (TCR) libre y del tipo de cambio real de exportación, 1950-2006. Índice 1960=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Gráfico N° 3.11. Alícuota promedio de los gravámenes y reembolsos a la exportación de granos. En porcentajes.



Nota: Las alícuotas correspondientes a los cinco principales cultivos se ponderaron de acuerdo con la superficie sembrada.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Arceo (2011).

El conjunto de estas medidas habría implicado una alta transferencia de excedente agropecuario hacia otros sectores. En particular, el excedente apropiado por el Estado pudo ser redirigido hacia la industria, como se explicó, mediante políticas de promoción y crédito. A su vez, estas políticas permitieron que los precios de los alimentos no se incrementaran tanto como lo hubieran hecho de haber seguido a la inflación internacional. De este modo, contribuyeron al mantenimiento de los precios de los bienes-salario y la elevación de las remuneraciones reales. En síntesis, en esta situación externa excepcionalmente favorable, los asalariados, fortalecidos por la existencia de un proceso de crecimiento de la ocupación y reducción del desempleo a niveles mínimos, estuvieron en condiciones de lograr fuertes aumentos salariales, muy superiores a la productividad. Las transferencias del incrementado excedente agropecuario hacia otros sectores habrían hecho posibles estos aumentos, evitando una caída significativa en la tasa de rentabilidad.

Los marcados movimientos del tipo de cambio real, al incidir sobre los precios relativos de los alimentos, tuvieron también una influencia en las oscilaciones del poder adquisitivo del salario. En efecto, las remuneraciones reales disminuyeron en 1967-1968, al tiempo que la moneda local perdía parte de su valor, y crecieron luego, mientras que el tipo de cambio real volvía a disminuir (Gráfico N° 3.9). En particular, el fuerte ascenso salarial del final del período se produce en el marco de una fortísima apreciación cambiaria, a cuyos efectos se suma, además, una elevación de los impuestos a las exportaciones agrícolas.

Debe aclararse que, si bien las políticas cambiaria y comercial tendieron a incidir en el sentido de incrementar el salario real, los trabajadores se encontraban además en una situación de elevada fortaleza y organización para negociar colectivamente esos mayores salarios. El incremento tendencial del empleo durante toda esta década, y en particular, el fuerte ascenso adicional de los años 1973 y 1974 había reducido la tasa de desocupación a niveles mínimos, fortaleciendo a la clase trabajadora y sus

organizaciones gremiales. Los aumentos salariales no se daban automáticamente, sino por las luchas de una clase obrera fuertemente organizada.¹⁴⁵

En síntesis, la última década de crecimiento de la ISI se caracterizó, en términos de mercado de trabajo, por un crecimiento sostenido de la ocupación y un salario real en ascenso. Ambas variables aceleraron su crecimiento de 1972 a 1974, lo que permitió alcanzar niveles históricos máximos tanto en la tasa de empleo como en el poder adquisitivo salarial. Al mismo tiempo, el producto por ocupado se estancaba. ¿Eran sostenibles esos niveles salariales? En dicha coyuntura, con condiciones internacionales excepcionalmente favorables, podían resultar compatibles con un mantenimiento de la tasa media de ganancia empresaria. A su vez, dicha tasa era en promedio más elevada que la de inicios del proceso de industrialización.¹⁴⁶ Pero, aún así, este avance del movimiento obrero implicaba una caída relativa de las ganancias en el corto plazo.¹⁴⁷ Además, como se verá, la coyuntura internacional estaba próxima a modificarse.

En el mediano plazo, para sostener el nivel salarial y el crecimiento económico resultaba necesario lograr nuevos incrementos en el producto por ocupado. Ahora bien, en esos años, la continuidad del proceso de industrialización se enfrentaba con importantes restricciones. El tamaño del mercado local representaba un límite para el proceso de concentración y el aumento de las escalas de producción. Aunque los incrementos de productividad habían permitido una reducción en los niveles de protección

¹⁴⁵ Estando en vigencia el Pacto Social, que había establecido el congelamiento de precios y de salarios, entre junio de 1973 y junio de 1974 se realizaron en promedio más de 30 huelgas por mes (Torre, 2004: 45). A mediados de 1974, ante la intensificación de la conflictividad social, el propio presidente Perón violó explícitamente dicho Pacto, al incrementar los salarios nominales y los aguinaldos que debían revisarse recién en junio de 1975.

¹⁴⁶ Si se compara la situación de 1974 con la de 1950, los salarios reales resultan 46% más elevados y el producto por ocupado, 56% superior al de entonces.

¹⁴⁷ La información disponible para las empresas extranjeras permite confirmar esta tendencia. El monto total de utilidades anuales disminuyó un 47% en 1974, y un 30% adicional en 1975 (Ministerio de Economía, 1979).

efectiva de la industria y un aumento en las exportaciones de este sector, la industria que operaba en el país era aun incapaz de competir a nivel mundial o regional, logrando una independencia de las limitaciones de escala que imponía el acotado mercado local. Además, a nivel internacional, se verificó en estos años una nueva oleada de innovaciones técnicas, que alejaban aun más las prácticas nacionales de la frontera productiva. Paralelamente, la nueva división internacional del trabajo modificaba la estrategia de localización de las empresas transnacionales, líderes en la economía argentina. En la siguiente etapa abandonarían –paulatinamente– la producción local destinada al mercado interno de los países periféricos para emplear países de bajos salarios (como los del sudeste asiático y algunos latinoamericanos) como base para su producción mundial (Brenner, 1998; Fröbel et al, 1980; Grunwald y Flamm, 1991).

Estas tendencias, aunadas a los cambios experimentados localmente, fueron la condición de posibilidad para el abandono del régimen de sustitución de importaciones, vigente en la economía argentina desde los años treinta.¹⁴⁸

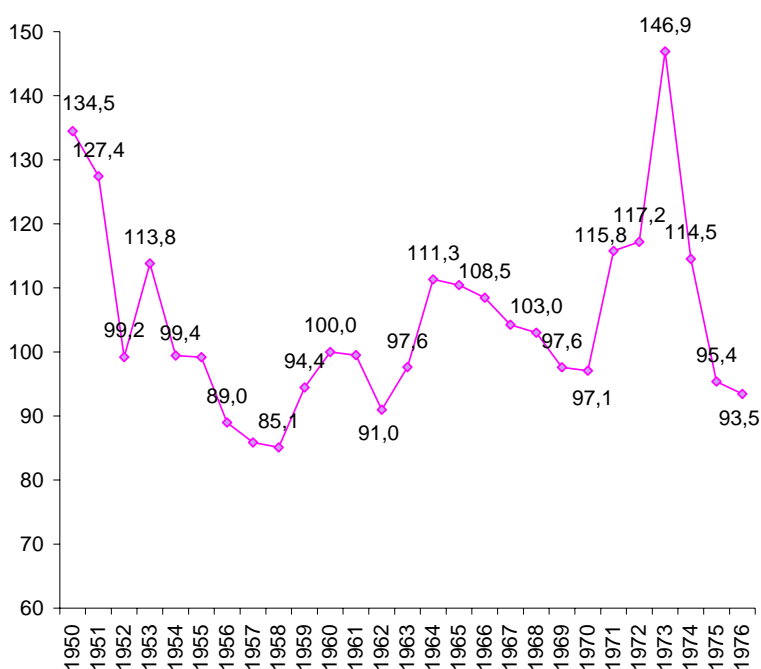
4. El quiebre de la ISI

El carácter excepcional y transitorio de la bonanza que la coyuntura internacional implicaba para Argentina no tardó en hacerse ver. Los precios de los productos exportados por Argentina comenzaron a disminuir respecto de los valores máximos alcanzados en 1974 y, a la vez, se hacía sentir fuertemente el incremento en los precios de los productos de importación (petróleo, productos minerales, químicos, celulósicos, hierros y metales no

¹⁴⁸ Existe toda una literatura especializada que indaga acerca de la sustentabilidad de la ISI en el largo plazo. En Müller (2002) aparecen reseñadas las principales posiciones al respecto. La pregunta que generalmente orienta el análisis se formula en torno al agotamiento o no de las posibilidades de que la economía continúe creciendo con eje en el mercado interno. Al hacer énfasis principalmente en la sustentabilidad “endógena” de la ISI, gran parte de estos estudios no toma en cuenta las transformaciones en el capitalismo mundial que condicionaban la continuidad de este patrón de acumulación en la Argentina. Ver al respecto, Costa y González (2006).

ferrosos) sobre el saldo de la balanza comercial y sobre las reservas.¹⁴⁹ El Gráfico N° 3.12 permite observar la vertiginosa alteración que se verificó en los términos de intercambio en esos años (el punto máximo de la serie corresponde al año 1973). A este panorama se agregó luego el cierre del Mercado Común Europeo para las carnes argentinas.

Gráfico N° 3.12. Términos de intercambio, 1950-1976. Índice 1960=100.



Nota: El índice de términos de intercambio se define como el cociente entre el índice de precios de exportación y de importación.

Fuente: Ferreres (2005) en base a CEPAL e INDEC.

En 1975 el país ingresó abiertamente en una fase recesiva que coexistió con tensiones inflacionarias –aún cuando los precios estaban fuertemente controlados–, déficit fiscal y presiones sobre el tipo de cambio. La situación pronto se tornó insostenible. Sobre este escenario se sucedieron los planes

¹⁴⁹ Entre 1973 y 1975 los precios de la canasta de importación de Argentina se incrementaron 73,8%.

de ajuste (el más recordado es el “Rodrigazo”) y la resistencia de los trabajadores a la caída de sus salarios.

Una vez que estuvo en el poder el gobierno militar, el plan de estabilización y ajuste fue más brutal y su peso se descargó con particular intensidad sobre los trabajadores. La moneda se devaluó abruptamente, al tiempo que los precios se liberaron, de modo que se elevaron especialmente las tarifas de los servicios públicos y los precios agropecuarios. Este “sinceramiento de las variables económicas” se producía al mismo tiempo que se establecía el congelamiento de los salarios. El poder adquisitivo de las remuneraciones sufrió entonces una caída superior al 30%. Con un movimiento obrero fuertemente organizado, ello fue posible a través de la prohibición de la actividad sindical, y la violencia ejercida hacia los dirigentes y activistas gremiales y sociales, incluyendo los métodos de tortura y desaparición sistemática de personas.

Además, se produjo un cambio radical en materia de política económica, que marcaría un quiebre con respecto al largo período de la industrialización por sustitución de importaciones. El equipo económico de la dictadura militar, encabezado por A. Martínez de Hoz, entendía que las políticas de industrialización llevadas a cabo a lo largo de décadas eran las responsables de las dificultades de la economía argentina en ese entonces: el lento crecimiento y la inflación. De acuerdo con su diagnóstico, la protección de las industrias locales respecto de la competencia externa había implicado el desarrollo de una industria ineficiente, al tiempo que se perjudicaba al sector agropecuario –que contaba con ventajas comparativas naturales– con el fin de incidir positivamente en los salarios y la distribución del ingreso. Se acusaba además al sindicalismo por haber presionado y logrado que los salarios se expandieran por sobre la productividad del trabajo.¹⁵⁰ Finalmente, desde una perspectiva económica liberal, se criticaba la

¹⁵⁰ Según se vio, esta afirmación sólo sería válida para el período 1973-1974, pero no cuando se considera el conjunto de la etapa.

intervención del Estado en la economía, tanto por la política comercial como por los subsidios e incentivos a los sectores productivos, la creación y sostén de empresas públicas, las políticas salariales y de seguridad social. Todas ellas se consideraban costosas e ineficientes (Canitrot, 1980).

Con este diagnóstico, se buscó que la reactivación económica del país se diera conjuntamente con una profundización de la inserción de Argentina en la división internacional del trabajo a partir de las ventajas comparativas de sus sectores primarios (agropecuario, petrolero y minero), al tiempo que se abandonaba la promoción de un proceso de industrialización. “El plan económico de 1976 tuvo el propósito declarado de liberalizar la economía” (Canitrot, 1980:10). Ello representaba un cambio radical respecto de la orientación de las políticas económicas vigentes –con sus matices– a lo largo de la vigencia de la ISI, y buscaba transformar de la fisonomía de la estructura productiva. Además, se pretendía atraer inversiones del capital extranjero, especialmente en los sectores primarios.

Se dispuso, en primer lugar, la apertura comercial de la economía: Se redujeron fuertemente las tarifas a las importaciones y las restricciones financieras a la importación, así como los impuestos a las exportaciones agropecuarias y los subsidios a las exportaciones tradicionales. También se recortaron los créditos subsidiados a sectores industriales promovidos. Dado que se unificaron, además, los tipos de cambio nominales, estas medidas “alteraron radicalmente los tipos de cambio múltiples que en el marco del modelo sustitutivo tenían a favorecer a los bienes industriales, en aras de una reasignación de recursos favorable a los sectores que contaban con ventajas comparativas, en particular, el sector agropecuario” (Azpiazu y Schorr, 2010: 25).

En 1977 se puso en práctica la reforma financiera, que implicó la liberalización de los mercados financieros. Se liberaron las tasas de interés y la asignación del crédito y se desnacionalizaron los depósitos. Ello además implicaba el fin de instrumentos de promoción y financiamiento de

empresas como los créditos de bancos públicos, el uso de los mecanismos de redescuento y las tasas de interés negativas en términos reales. Al año siguiente, además, se liberalizó la entrada de capitales desde el exterior, en un contexto de elevada liquidez en los mercados internacionales. Ello constituye un rasgo no menor, ya que las restricciones cambiarias a los movimientos de capitales habían limitado la posibilidad de colocar fondos en el exterior a lo largo de todo el período de industrialización por sustitución de importaciones.

El financiamiento disponible no se dirigiría a los sectores productivos, sino, como se verá, a operaciones especulativas de corto plazo. Según Basualdo (2006) la reforma financiera fue “el primer paso hacia una modificación en la estructura económico-social de la sustitución de importaciones, ya que puso fin a tres rasgos centrales del funcionamiento del sistema financiero hasta ese momento: la nacionalización de los depósitos por parte del Banco Central, la vigencia de una tasa de interés controlada por esa autoridad monetaria y las escasas posibilidades de contraer obligaciones financieras con el exterior por parte del sector privado” (pág. 128/129).

La liberalización de los movimientos de fondos y de las tasa de interés alteraron las condiciones de rentabilidad de los distintos sectores económicos, perjudicando las operaciones productivas e incentivando a la especulación. El sector financiero, intermediario en este proceso, tuvo un crecimiento espectacular desde entonces, convirtiéndose en el más dinámico de la economía.¹⁵¹

Como parte de las medidas anti-inflacionarias, se puso el acento en el manejo del tipo de cambio. Desde 1978, se buscó ajustarlo con un ritmo inferior al incremento de los precios internos, lo que provocó una paulatina apreciación de la moneda local. Desde fines de ese año la tendencia se vería

¹⁵¹ El sector de Intermediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler creció entre 1974 y 1981 a una tasa anual acumulativa de 4,7%, incrementando su peso en el valor agregado total de la economía de 16,0% a 20,2%.

exacerbada, como consecuencia de la política conocida como la “tablita”, que implicaba preanunciar el ritmo de devaluación esperado, con lo que se constituía en un indiscriminado seguro de cambio. El ritmo de devaluación quedó rápidamente rezagado respecto de la evolución de los precios, por lo cual se produjo una fuerte sobrevaluación de la moneda. Entre 1977 y 1980 el tipo de cambio real se redujo en 57%, de modo que quedó prácticamente al mismo nivel de 1974 cuando, como se recordará, había llegado a un nivel mínimo, que implicaba una fuerte sobrevaluación del peso. Paralelamente, se fue profundizando la apertura comercial, ya que la disminución programada de los aranceles se realizó progresivamente e incluso se anticipó desde 1979 buscando controlar los incrementos en los precios internos.

Como es sabido, la vigencia de la “tablita”, en un contexto de apertura financiera, implicó la posibilidad de obtener ingentes utilidades de corto plazo, dado, además, que las tasas de interés locales medidas en dólares resultaban muy elevadas en términos internacionales. Las grandes empresas, que eran las que tenían la posibilidad de endeudarse en el exterior, ingresaron fondos a Argentina, realizaron utilidades financieras y colocaron los fondos multiplicados fuera del país. El Estado, a su vez, también se endeudaba con el fin de obtener las divisas necesarias para sostener esa fuga al exterior (Basualdo, 2006). Este proceso de fuerte endeudamiento externo, realizado sobre todo desde 1978 y hasta 1981¹⁵², implicó que prácticamente toda la economía se ajustara al aprovechamiento de la extraordinaria rentabilidad que implicaba la toma de deuda. Esa extraordinaria rentabilidad se sostenía con una apreciación continua de la moneda y un crecimiento exponencial de la deuda externa.

Así, a diferencia de lo ocurrido durante el período de industrialización por sustitución de importaciones, cuando las mayores oportunidades de

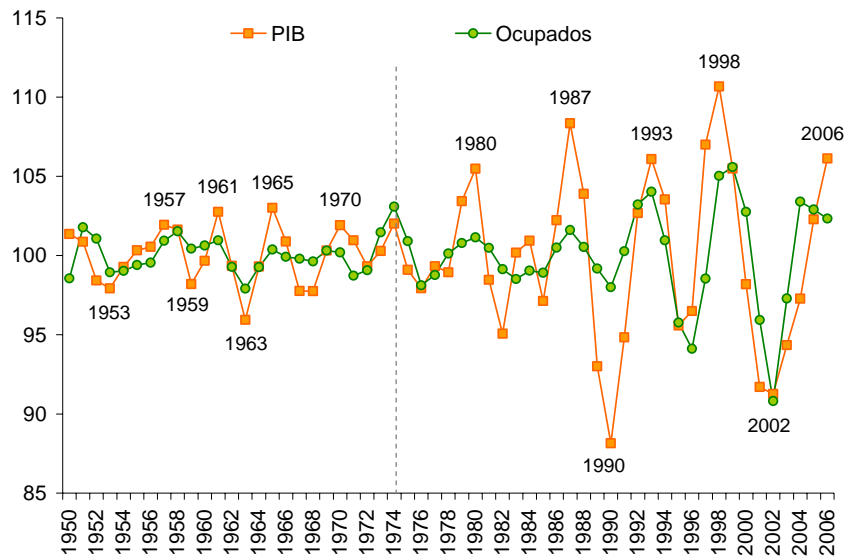
¹⁵² La deuda externa pasó de los US\$ 13,3 mil millones en 1978 a US\$ 43,6 mil millones en 1982 (Basualdo y Kulfas, 2000).

obtención de ganancias se ubicaban en el ámbito productivo, en esta etapa se localizaron en la actividad financiera, ya sea ligada directamente al endeudamiento externo o a los movimientos de capitales de corto plazo, y en la obtención de subsidios estatales (Basualdo, 2006; Nochteff, 1994).

Durante todo este período, el desempeño de la economía fue muy pobre. El PIB se incrementó a una tasa anual acumulativa de 0,7%, inferior al ritmo de crecimiento de la población. De este modo, el PIB per capita se redujo a una tasa equivalente al 0,8% por año. Se trata de una tasa de crecimiento marcadamente inferior a la de cualquiera de los períodos analizados de la ISI.

El reducido crecimiento se dio a la par de una marcada inestabilidad en la evolución de la economía. De hecho, este período marcaría el inicio de una fase de marcada volatilidad en el producto, tal como puede verse en el Gráfico N° 3.13. La inestabilidad se exacerbaría aún más desde fines de los años 1980.

Gráfico N° 3.13. Componente cíclico del producto y de la cantidad de ocupados. 1950-2006.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Como se adelantó, los sectores productores de bienes, y en particular la industria, resultaron los grandes perjudicados durante esta etapa. La sobrevaluación de la moneda, sumada a la apertura comercial y financiera y las altas tasas de interés reales tuvieron serias consecuencias sobre el sector industrial.¹⁵³ El esquema resultó altamente perjudicial, en especial para aquellos sectores que se habían desarrollado al calor del proceso de industrialización y que habían tenido un crecimiento y consolidación excepcionales en 1964-1974. Muchos de estos sectores no contaban aún con la posibilidad de ser competitivos a nivel internacional sin ser apoyados a través de políticas públicas, y mucho menos podían serlo en un contexto en el que la sobrevaluación de la moneda los afectaba especialmente.

En general, como se ha mencionado, una sobrevaluación de la moneda local, en ausencia de medidas compensatorias, implica que los sectores productores argentinos pierden competitividad respecto a los del resto del mundo. En efecto, el tipo de cambio bajo permite que las importaciones se abaraten respecto de la producción nacional y, al mismo tiempo, que los exportadores locales perciban un ingreso menor –una vez traducido a pesos– por sus ventas al exterior. De este modo, se desincentiva las exportaciones y se estimulan las importaciones que sustituyen la producción local.

Ello fue efectivamente lo que sucedió en estos años, en los cuales la industria sustitutiva, cuyos productos se destinaban principalmente al mercado interno, se vio perjudicada por el abaratamiento de los productos importados. Ello se advierte claramente tanto en el aumento de las importaciones totales como en el cambio de composición de las compras externas, entre las que incrementan su peso los bienes de consumo y los

¹⁵³ En los primeros meses que sucedieron a la apertura comercial, el nivel subvaluado de la moneda tendió a compensar los efectos negativos de esta apertura sobre la producción industrial, a la vez que el disminuido nivel de los salarios permitía una recomposición temporal de la tasa de ganancia industrial. Sin embargo, la marcada sobrevaluación que se dio a partir de 1977 tuvo el efecto contrario, potenciando las consecuencias negativas de la apertura comercial. Incluso, de acuerdo con Bielinski (2003) el efecto de la disminución del tipo de cambio real sobre el nivel de protección de la industria habría primado sobre el efecto de la reducción de las tarifas al comercio exterior.

bienes de capital.¹⁵⁴ Del mismo modo, se volvió atrás en el proceso de sustitución de insumos, componentes y equipo de capital. Así, en la producción industrial se verificó una re-sustitución de producción nacional por partes y piezas importadas, inversa a la que se había desarrollado durante la ISI. Paralelamente, se afectó en gran medida el tejido industrial formado por las numerosas firmas que eran proveedoras de los grandes establecimientos industriales; esta disgregación de la estructura de proveedores es el resultado de la apertura económica, que implica el cierre o venta de muchas de estas firmas. En los años posteriores al golpe de Estado de marzo de 1976 se produjo el cierre de más de 20.000 establecimientos industriales (Azpiazu y Schorr, 2010; Azpiazu y Basualdo, 1989).

Es importante resaltar que, si bien la sobrevaluación de la moneda no es exclusiva de esta etapa, las condiciones en estos años difieren en gran medida de las vigentes a lo largo de la ISI. Una primera gran diferencia es que mientras que durante la industrialización sustitutiva el comercio exterior se encontraba controlado a través de distintas instituciones, aranceles, cupos y subsidios, en este período de apertura externa dichos instrumentos son reducidos o desmantelados. Tampoco están vigentes en estos años tipos de cambio múltiples, de modo que el bajo tipo de cambio rige tanto para importaciones como para exportaciones y operaciones financieras.¹⁵⁵ Otra de las diferencias radica en la vigencia de una situación de apertura financiera y de altas tasas de interés, con la consecuente alta rentabilidad de las colocaciones financieras, que volvía aun menos atractivas las inversiones productivas.

¹⁵⁴ El incremento más fuerte de las importaciones se produjo entre los años 1978 y 1980, cuando el total de mercancías importadas pasó de US\$ 3.530 millones a US\$ 9.705 millones.

¹⁵⁵ Más aún, el tipo de cambio efectivo de importación (es decir, el que suma las tarifas y aranceles a las importaciones) disminuyó menos que el de exportación (el que suma el efecto de los reembolsos y subsidios y resta el de los impuestos a las exportaciones), lo que implicó en el marco de una apreciación creciente, un efecto adicional con sesgo antiexportador (Nochteff, 1994).

En estos años el producto industrial, que había crecido por encima del promedio de la economía en todas las etapas anteriores, no sólo no se expandió sino que decreció aceleradamente. En efecto, la tasa anual acumulativa implica una caída de 2,3 por año entre 1974 y 1981 (Cuadro N° 3.2). De este modo, se redujo la importancia relativa de la industria manufacturera en la economía, que pasó de representar el 24,9% del valor agregado total en 1974 a ser sólo el 19,4% en 1981 (Gráfico N° 3.2).

Es importante señalar que esta pérdida de importancia relativa no ocurre, como en el caso de países que alcanzan cierto umbral en su nivel de desarrollo, por una mayor tasa de crecimiento de otros sectores. Se trata, por el contrario de un achicamiento del valor generado por la industria, que se corresponde con la destrucción parcial de ciertas ramas industriales y, en general, con una desarticulación del tejido industrial gestado a lo largo del proceso de la ISI. Esta desarticulación, consecuencia directa de las políticas de apertura de la economía, se reflejó tanto en la ruptura de las cadenas de provisión especializada, como en la pérdida de capacidad tecnológica y en la expulsión de mano de obra calificada. “La industria dejó de ser el núcleo ordenador y dinamizador de las relaciones económicas y sociales en la Argentina, así como el sector de mayor tasa de retorno de toda la economía, lugar del que fue desplazado muy particularmente por las actividades financieras y las vinculadas a diversas formas de especulación” (Azpiazu y Schorr, 2010:30). Implicó además un “retroceso hacia formas de producción aún más alejadas de las de los países industrializados” (Nochteff, 1984:27).¹⁵⁶

Paralelamente, se puso en marcha una serie de regímenes específicos de promoción industrial, tanto en relación con el territorio nacional como con los de algunas provincias en particular (Catamarca, La Rioja, San Luis, San Juan y Tierra del Fuego). En el caso de Tierra del Fuego, el diseño de la

¹⁵⁶ Este retroceso resulta aún más grave porque, paralelamente, en los países industrializados se produjo un fuerte avance tecnológico vinculado con la difusión de los bienes y tecnología del complejo electrónico (Nochteff, 1984; 1994).

legislación respectiva tendió a fomentar la instalación de plantas ensambladoras que produjeran con una alta proporción de componentes importados. En el caso de las otras provincias, lo que tendió a suceder es que se re-instalaron las fases finales de producción de algunas industrias en estas jurisdicciones, con el fin de aprovechar allí los laxos beneficios impositivos otorgados. De este modo se provocó cierta desconcentración espacial de la producción industrial que fue, por otra parte, en muchos casos temporaria, ya que las actividades se discontinuaron una vez que se fueron agotando los períodos de concesión de los beneficios (Azpiazu y Schorr, 2010).

El régimen nacional, por su parte, se orientó a ciertas ramas específicas: celulósico-papelera, cementera, petroquímica y siderurgia. Dentro de las mismas, se buscó otorgar beneficios como desgravaciones y diferimientos impositivos y liberalización de aranceles a un conjunto de proyectos seleccionados.¹⁵⁷ En este caso, la característica saliente es que los beneficios promocionales se otorgaron a un grupo muy reducido de proyectos y de grandes agentes económicos. La transferencia de recursos implicada en los regímenes de promoción no implicó un desarrollo industrial genuino, en tanto se trató de beneficios que reemplazaron el capital que de todos modos hubieran debido invertir estas grandes firmas beneficiarias, con el fin de mantener el control oligopólico de sus respectivos mercados. De acuerdo con esta política, además, no se exigía el aporte real de una proporción significativa de capital propio para la instalación de una nueva planta industrial, de modo que no se promovía la inversión privada en la industria. No se fomentó, tampoco, la diversificación productiva en este sector. “Muchos de los incentivos promocionales ... han tendido a desalentar la integración vertical de la producción así como la incorporación de valor agregado y la adquisición de maquinaria y equipo en el mercado local” (Azpiazu y Basualdo, 1989:187).

¹⁵⁷ Para un detalle de los beneficios que implicó el régimen de promoción industrial en cada uno de estos sectores, y sus consecuencias económicas, ver Azpiazu (1988), Azpiazu y Basualdo (1989).

Dadas estas condiciones, se produjo un cambio en la importancia de las distintas ramas al interior de la industria. En particular, perdieron terreno relativo las ramas metalmecánicas y electromecánicas que habían liderado el proceso expansivo en las décadas anteriores, y ganaron participación, en cambio, las producciones petroquímica, de cemento, siderurgia, de pulpa y papel, de aluminio, de insumos básicos. En general estas ramas que ganaron prevalencia en la industria son aquellas más intensivas en recursos naturales, como energía y gas, y las que surgieron al amparo de los regímenes especiales de promoción y contaron con fuertes subsidios estatales (Katz y Kosacoff, 1989).¹⁵⁸ Cabe aclarar que varios de los grandes proyectos de inversión que se concretaron al amparo de la promoción industrial habían sido formulados originalmente en los últimos años de la ISI, cuando la sustitución de importaciones de insumos intermedios constituía el modo de avanzar en el proceso de industrialización (Azpiazu y Schorr, 2010).

La menor importancia relativa de las ramas metalmecánicas se advierte también en la composición de las exportaciones. Durante la ISI se había producido un crecimiento de las exportaciones de origen industrial que, como se mencionó, habían llegado a tener una participación significativa. Entre estas exportaciones, se destacaban las de Maquinaria y Equipo, que en 1976 constituían el 45,9% de las exportaciones industriales no tradicionales.¹⁵⁹ En 1981 dicho porcentaje se había reducido al 20,4%. Como señalan Azpiazu y Schorr (2010) esta pérdida de participación “denota con particular significación la intensidad que asumió el proceso de desindustrialización en uno de los sectores clave tanto por su capacidad y potencialidades de difusión virtuosa en el interior de las actividades fabriles y su contribución a la ampliación de la capacidad productiva potencial,

¹⁵⁸ “... Las ramas que ahora experimentan rápido crecimiento son ramas industriales que operan como *commodities* o *cuasi-commodities* y donde la ingeniería de diseño y de organización y métodos de producción –tan esencial en el área metalmecánica y en la producción de bienes de capital– juega un papel mucho menos importante” (Katz y Kosacoff, 1989:63).

¹⁵⁹ Es decir, sin tener en cuenta las exportaciones de alimentos con escaso valor agregado: carne, cueros, productos de granja y lechería, oleaginosos y sus aceites y pesca.

como por su importancia al incorporar en forma endógena la generación de tecnología, difundir el progreso técnico al resto de la economía y contribuir a la formación y capacitación de la fuerza de trabajo” (pág. 57).

La política económica de esta etapa, al promover el incremento de las importaciones, el endeudamiento externo y la fuga de capitales al exterior, acabó por producir un estrangulamiento del Balance de Pagos, que implicó una fuerte reducción en el nivel de reservas del Banco Central y la necesidad de realizar una serie de devaluaciones sucesivas desde 1981. En este contexto, el Estado puso en marcha varios regímenes de seguros de cambio que culminaron poco después, en los hechos, en una estatización de la abultada deuda del sector privado, que se había visto multiplicada en la búsqueda de las ganancias financieras, a través de los mecanismos que ya se mencionaron.¹⁶⁰ Esta deuda, como se verá, constituiría una pesada carga para el Estado en los años subsiguientes.

El escenario sufrió modificaciones importantes a partir de 1982. La abundancia de financiamiento externo se transformó repentinamente en escasez, ante la elevación considerable de las tasas de interés internacionales. Ello se debió al cambio súbito en la política económica de Estados Unidos, que implicó una suba en la tasa de interés, al tiempo que los flujos de capitales se reorientaron desde los países en desarrollo hacia los países desarrollados.¹⁶¹ Los términos de intercambio, que habían mejorado entre 1979-1981, volvieron a tener una caída significativa. En ese año se concentraron, además, abultados vencimientos de capital e intereses, sin la posibilidad de refinanciarlos, sumado al hecho de que el Estado terminó por asumir la deuda externa privada, licuándola para los deudores a través de mecanismos de seguros de cambio (Basualdo, 2005). Todo ello

¹⁶⁰ Sobre el proceso de canje y estatización de la deuda del sector privado, véase Basualdo (2006).

¹⁶¹ La desaparición del crédito externo voluntario para Argentina se vinculó, adicionalmente, con el conflicto bélico con Gran Bretaña por las Islas Malvinas.

conllevó importantes dificultades tanto en las finanzas públicas como en la Balanza de Pagos.

Para la Argentina de ese momento, el financiamiento externo se había vuelto fundamental para cubrir el saldo negativo de su cuenta corriente, afectada por el pago de intereses de la deuda externa contraída en los años anteriores.¹⁶² En efecto, el saldo negativo del rubro Rentas, que había sido de US\$ 579 millones en 1979, trepó a US\$ 4.717 millones en 1982, y continuaría elevándose aún más hasta 1989.¹⁶³ El monto representaba el 61,9% del total de exportaciones de bienes.

Estas dificultades no eran exclusivas de Argentina; por el contrario, el cambio de escenario internacional había afectado de modo similar a otros países de América Latina, que también habían incrementado su nivel de endeudamiento externo durante los años de alta liquidez en los mercados financieros y que debían hacer frente a esas deudas y a las repentinamente elevadas tasas de interés correspondientes (Damill et al, 1994). Así, en agosto de 1982, México declaró una moratoria unilateral transitoria del pago de su deuda pública. Se iniciaba así la llamada “crisis de la deuda”, que dominaría la evolución de las economías latinoamericanas en los años sucesivos.

En Argentina, esta crisis de la deuda, que se extendería durante toda la década de 1980, implicó un cambio forzado en la política económica que había implementado la dictadura militar al inicio de su gobierno. Así, tras la apertura comercial reaparecieron las restricciones a la importación, debido a la necesidad de achicar el saldo negativo del Balance de Pagos. Del mismo modo, la moneda debió ser devaluada, modificándose varias veces el nivel del tipo de cambio real en los años sucesivos. Se trataba de devaluar el valor

¹⁶² Debe tenerse en cuenta que los préstamos se habían contraído en gran medida a tasas de interés variables.

¹⁶³ Dicho rubro se denominaba Servicios financieros, de acuerdo con la metodología de Balance de Pagos vigente en esa época.

de la moneda local para obtener, por la vía de los consecuentes superávits comerciales, las divisas necesarias para continuar con el pago de la deuda pública. El nivel promedio del tipo de cambio real en 1982-1989 resultó prácticamente el doble que el promedio de 1977-1981. La subvaluación de la moneda local fue el resultado de sucesivas devaluaciones nominales de gran magnitud¹⁶⁴ y diversos intentos de manejo de la política cambiaria, en un escenario con un nivel de inflación creciente. Aún así, no se logró cerrar la brecha externa, agravada también por el hecho de que los términos de intercambio continuaban empeorando. En efecto, la envergadura que había adquirido el stock de deuda externa hizo que los ajustes recesivos fuesen insuficientes para cumplir con las obligaciones externas (Damill et al, 1994). El Balance de Pagos tuvo un saldo negativo durante toda la década. La situación fiscal tampoco pudo resolverse satisfactoriamente, y la emisión realizada con el fin de cubrir el déficit exacerbó el proceso inflacionario, que nunca consiguió detenerse.

En los años que sucedieron a 1982 se ensayaron diversos cambios de política económica, pero no se logró revertir las tendencias que se habían desarrollado durante el período de completa apertura comercial y financiera. Dadas las situaciones de falta de crecimiento económico, continuo déficit de Balanza de Pagos, déficit en las finanzas del sector público e inflación persistente, se realizaron sucesivos planes de ajuste, que sólo tuvieron resultados temporarios en la estabilización de la economía. El gobierno democrático, que llegó al poder en 1983, se vio severamente limitado en sus posibilidades de acción.

Durante el gobierno de R. Alfonsín se implementaron sucesivos programas económicos que fueron cambiando de carácter. Si bien siempre se trató de frenar la inflación, mejorar el estado de las cuentas públicas y generar un excedente comercial que permitiese hacer frente a los vencimientos de la

¹⁶⁴ Medido en australes por dólar, el tipo de cambio pasó de 0,00268 en 1982 a 199 en 1989, lo que representa un incremento del 7.425.273% (Cottely, 1990).

deuda externa, la forma de lograr estos objetivos no fue siempre la misma. En particular, en los primeros años de gobierno se buscó que ello fuera compatible con un incremento de salarios reales que permitiera una mejora en la distribución del ingreso, cuestión que fue relegada luego, ante las presiones de los grupos económicos y los organismos multilaterales de crédito (Azpiazu y Schorr, 2010).¹⁶⁵

En un principio, además, se buscó revertir los impactos de la apertura comercial sobre los sectores productivos locales. Además de elevar el tipo de cambio, sin cambiar la estructura de aranceles se implementaron, prohibiciones a la importación de determinados bienes, se adoptó el régimen de consulta previa para las compras externas y se recurrió a la aplicación de barreras paraarancelarias. Sin embargo, muchas de estas restricciones se fueron morigerando desde fines de 1986 y, finalmente, en octubre de 1988 se implementó una reforma de la estructura arancelaria que implicaba una reducción generalizada de los niveles de protección nominal.

En materia industrial, se continuó e incluso se fortalecieron los regímenes promocionales establecidos durante la dictadura que, como se mencionó, aunque implicaban beneficios extraordinarios para las empresas favorecidas, no necesariamente promovían el desarrollo industrial.

En 1985 se estableció un régimen de promoción para la producción local de bienes informáticos, que al año siguiente fue ampliado a la industria electrónica en su totalidad. En ese momento, sin embargo, se realizaron cambios radicales en las condiciones del régimen que implicaron que una proporción importante de las empresas adjudicatarias desistiera de sus emprendimientos. Esta política industrial, más allá de su formulación inicial terminó siendo una experiencia infructuosa (Azpiazu y Schorr, 2010).

¹⁶⁵ Desde el discurso, se planteó además crecientemente la necesidad de realizar “reformas estructurales”, como la apertura de la economía, la desregulación económica y la privatización de empresas y servicios públicos, aunque poco se avanzó en ese sentido.

A su vez, se estableció una serie de incentivos para fomentar el crecimiento de las exportaciones de manufacturas, en particular no tradicionales. Estos incentivos financieros e impositivos de diverso tipo se aunaron en la Ley de Promoción de Exportaciones de 1984. El resultado fue dispar y en general los beneficios no tuvieron un alto grado de selectividad, aunque se logró un incremento importante de las exportaciones.

En los años de la “crisis de la deuda”, el PIB sufrió una importante caída. Entre 1981 y 1990, el producto retrocedió a una tasa equivalente al 0,7% por año, lo que en términos per capita implicó una disminución a un ritmo de 2,1% anual (Cuadro N° 3.2). Considerando el pobre desempeño de los años inmediatamente anteriores, el escenario que resulta es el de quince años de estancamiento: el PIB de 1990 es prácticamente igual que el de 1974 (estrictamente, es 0,7% inferior).¹⁶⁶ El PIB per capita es 22,1% más bajo. Ello fue resultado de una fuerte caída de la inversión (Gráfico N° 3.14).

Además, la evolución de la economía fue altamente inestable, siguiendo los ciclos determinados por los sucesivos planes de estabilización y ajuste, la necesidad de pagar intereses externos, las moratorias de hecho y las negociaciones con los acreedores internacionales que implicaron en algunos períodos nuevo financiamiento (Gráfico N° 3.13). Las recuperaciones económicas logradas en algunos años fueron sólo parciales y finalmente insuficientes.

La inflación no logró controlarse sino que sólo se lograron reducciones parciales en el ritmo de incremento de los precios en algunos años. Durante todos estos años, la tasa de aumento de los precios al consumidor no se ubicó nunca por debajo del 90% anual, con un promedio de 272%, incluso sin considerar los años 1989 y 1990, en los cuales la tasa fue de 3.080% y 2.314%, respectivamente.

¹⁶⁶ Por esta razón, a la década de 1980 se la suele denominar la “década perdida”, término acuñado por la CEPAL (CEPAL, 1990).

La producción industrial también mostró un retroceso en estos años: entre 1981 y 1990 el producto del sector descendió a una tasa anual acumulativa de 0,9% anual, con una trayectoria muy inestable. Este desempeño negativo resultó menos fuerte que el de la etapa inmediatamente anterior (1975-1981). A pesar de la situación de recurrentes crisis económicas, la industria no debió enfrentarse a condiciones como la apertura externa y la sobrevaluación de la moneda, propias de aquella etapa. Por el contrario, podría afirmarse que la “crisis de la deuda” de los años 1980 al implicar un cierre forzoso de la economía interrumpió parcialmente el proceso de desarticulación de la industria manufacturera. Además, se desarrollaron algunas inversiones vinculadas con las políticas de promoción industrial, que implicaban altos subsidios estatales. De hecho, la participación de la industria manufacturera en el producto total se mantuvo estable durante estos años: en 1981 el valor agregado industrial constituía el 19,4% del valor agregado total; en 1990 esa proporción era muy similar, de 19,2% (Gráfico N° 3.2).

Esta estabilidad ocurre en un escenario de crisis y retroceso, en el que el producto industrial se achicó al mismo ritmo que el valor agregado por el conjunto de los sectores productivos. En todo caso, la reestructuración en la industria continuó pero fue parcialmente ocultada por la profundidad de la crisis económica. Más aún, la evolución industrial se vio condicionada por la inestabilidad y pobre desempeño económico, así como por las políticas macroeconómicas implementadas durante el período. En el marco de la una economía que buscó revertir en forma parcial la apertura comercial y en la que se desplegaron algunas políticas específicas de promoción de la industria, no se verificó un proceso de reindustrialización, aunque sí existieron algunas diferencias en el desempeño manufacturero respecto de lo acontecido durante el período de apertura con sobrevaluación de la moneda de la dictadura. En concreto, una de las diferencias notables es que la dinámica de las importaciones volvió a acompañar el ciclo económico, retomando el patrón típico de la ISI. De acuerdo con el mismo, las importaciones se incrementaban en momentos de crecimiento, debido a que

se componían en gran medida de insumos intermedios y bienes de capital necesarios para la mayor producción. Como se mencionó, durante los años del gobierno militar se había observado, en cambio, que se incrementaba la proporción de importaciones explicada por los bienes de consumo, que desplazaban a la producción local. Es decir que la misma disminución del grado de apertura de la economía (por las restricciones y el distinto nivel de tipo de cambio real) implicó que se detuviera parcialmente el proceso de de-sustitución de importaciones.

Se produjo además una reconfiguración importante al interior de la industria. Las sucesivas crisis implicaron el cierre de numerosas plantas fabriles, el redimensionamiento y reconversión de otras que discontinuaron ciertas líneas de producción, la desintegración y fragmentación de procesos productivos y la relocalización territorial de los mismos, la fusión y absorción de empresas. Las ramas más castigadas por el escenario recesivo fueron muchas de las que habían liderado el crecimiento durante la industrialización por sustitución de importaciones, caracterizadas por tener articulaciones fuertes con el resto del tejido fabril y capacidad de arrastre tanto en términos de producto como en la creación de empleo. A su vez, se instalaron algunas grandes firmas, dedicadas particularmente, a la producción de insumos de uso difundido, que recibieron los subsidios que implicaba la promoción industrial. Estas ramas favorecidas, en comparación con las ramas que perdieron participación, estaban menos articuladas con el resto de los sectores productivos (Azpiazu y Schorr, 2010).

El cambio en la estructura de ramas al interior de la industria continuó desarrollándose prácticamente en el mismo sentido en que había ocurrido durante la dictadura. La estructura industrial continuó sesgándose hacia aquellas actividades sustentadas en los recursos naturales o que eran promovidas desde el Estado.¹⁶⁷ Estas ramas se constituyeron en excepciones

¹⁶⁷ Al respecto, ver el capítulo 4.

dentro de un contexto industrial recesivo, con caídas del producto, de la productividad y expulsión de empleo.

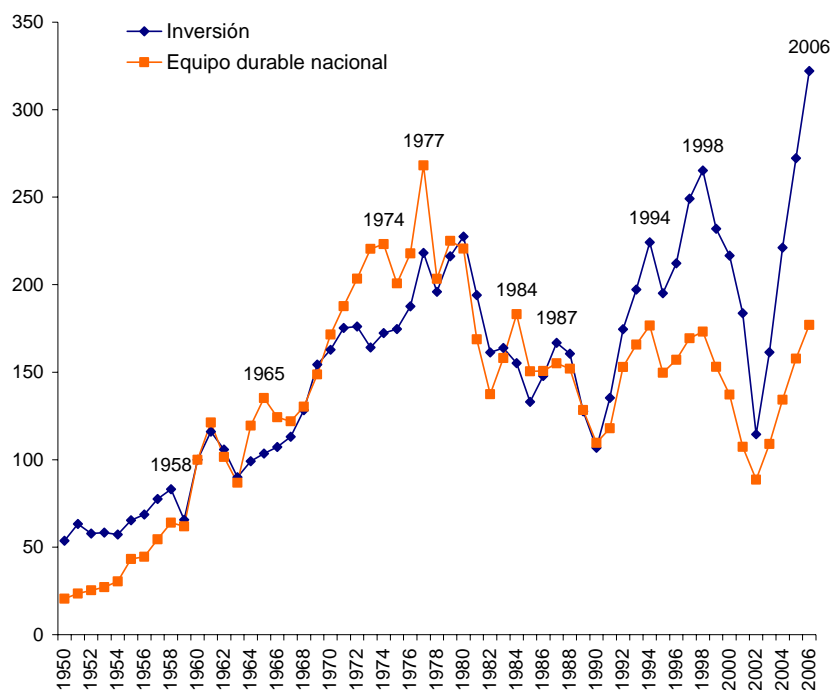
En particular, resulta ilustrativa la profunda contracción de las industrias elaboradoras de bienes de capital. El Gráfico N° 3.14, que abarca el largo período que va de 1950 a 2006, permite apreciar algunos cambios de tendencia en este período. Por un lado, se aprecia el fuerte descenso que tuvo la inversión a lo largo de la década de 1980, con la sola excepción de la recuperación parcial de 1986-1987. En paralelo, se advierte la caída del componente de la inversión conformado por el equipo durable de producción nacional.¹⁶⁸ Este componente –que equivale a las ventas internas de bienes de capital y material de transporte– comenzó a descender luego del pico de 1977, descenso que coincidió con el período de apreciación de la moneda. La reducción no se detuvo en la década de 1980 sino que, por el contrario, continuó agravándose, al tiempo que se comprimía la inversión total. Este pobre desempeño de la inversión, junto con la vigencia de la legislación promocional, que estimulaba la importación de bienes de capital y sus repuestos, explican en gran medida el retroceso de esta rama industrial.

Cabe señalar que, si bien durante el período del gobierno democrático no resultó particularmente significativa la fuga de capitales al exterior, sí continuaron existiendo elevados beneficios derivados de las inversiones financieras. En particular, el elevado endeudamiento del sector público que buscaba compensar el déficit fiscal elevó considerablemente las tasas de interés internas, de manera que el rendimiento de los bonos ofrecidos por este sector superó en varios momentos el de las restantes actividades económicas (Azpiazu y Shorr, 2010). Esta rentabilidad relativa constituyó

¹⁶⁸ La Inversión Bruta Interna Fija es la suma de dos componentes: el equipo durable y la construcción. El equipo durable, a su vez, está formado por maquinaria y equipo y material de transporte. Este equipo puede ser de producción nacional o importado, mientras que la construcción es, por definición, de producción nacional.

un desincentivo a la inversión productiva en general, y en la industria en particular.

Gráfico N° 3.14. Evolución de la Inversión Bruta Interna Fija y del componente Equipo durable de producción nacional, a precios constantes (fórmula Tornqvist), 1950-2006. Índice 1960=100.



Fuente: Coremberg et al (2007).

Debe resaltarse, sin embargo, que la exportación de bienes industriales tuvo un desempeño muy destacado en el período, llegando a representar casi el 40% de las exportaciones totales en 1989. En varias de las ramas industriales los beneficios implícitos en la Ley de Promoción de Exportaciones potenciaron el crecimiento de las ventas externas que obedecía a la existencia de saldos exportables. Fue ése el caso de las exportaciones de la rama siderúrgica, de empresas que además estaban incluidas en la promoción industrial. Estos saldos se producían debido a que las plantas habían sido dimensionadas en relación con una mayor demanda de la industria local, según los proyectos concebidos durante los años finales de la ISI. Dada la situación de retroceso industrial y, en general, de recesión

interna, la exportación constituía una salida a la producción realizada, más aún cuando se ofrecían beneficios asociados a la realización de esas exportaciones y cuando el tipo de cambio tendía a favorecer las ventas externas. De este modo, el crecimiento exportador fue un fenómeno generalizado en la industria. Este incremento en las exportaciones, así como la expansión de algunos sectores dedicados a abastecer al mercado interno, constituyen dos logros importantes de las políticas industriales implementadas durante el gobierno radical, aún en el contexto general en el que no se revirtieron –e incluso se potenciaron– el retroceso industrial y la desarticulación del tejido fabril.

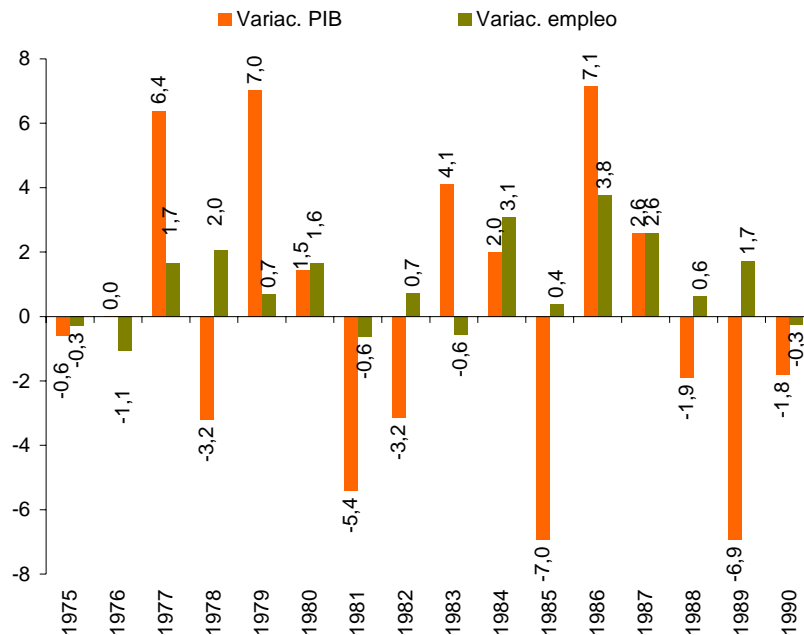
Así como la irrupción de la nueva orientación de las políticas económicas implicó un cambio radical en la fisonomía de la estructura productiva argentina, poniendo fin al proceso de industrialización por sustitución de importaciones que se había gestado y consolidado a lo largo de varias décadas, los cambios en el mercado de trabajo fueron igualmente drásticos y abruptos, como se verá a continuación.

El empleo se expandió a una tasa anual acumulativa de 1,0% entre 1974 y 1990. Este crecimiento, inferior al ritmo de incremento poblacional, implicó un descenso en la tasa de empleo. Esta tasa, que había alcanzado un máximo de 40,4% en 1974, descendió hasta 37,5% en 1982 y se mantuvo estancada en torno a esos valores en los años siguientes, de modo que en 1990 era de 37,3%. La misma tendencia se observa respecto de la tasa de empleo específica de la población de 14 a 64 años, que pasó de 63,9% en 1974 a 61,8% en 1990.

Este lento crecimiento del empleo se asocia con el pobre e inestable desempeño económico, ya que la elasticidad empleo-producto, calculada sobre los años de crecimiento del producto, arroja valores relativamente elevados, aunque algo inferiores a los del período previo: la última etapa de la ISI (Cuadro N° 3.3).

El Gráfico N° 3.15 muestra como fueron año a año las variaciones del PIB y de la ocupación. Con este gráfico, junto con el N° 3.11, es posible apreciar que el ciclo del empleo no resultó más pronunciado que en etapas previas, a pesar de que el ciclo del PIB sí fue, como se dijo, considerablemente más marcado. Ni en los pocos años de elevado crecimiento económico se produjeron ascensos importantes en la ocupación (con la excepción del año 1986 y, con un crecimiento menor, de 1987), ni en los años de caída del producto se verificaron caídas significativas.

Gráfico N° 3.15. Variación anual de la ocupación y el Producto Interno Bruto, 1975-1990. En porcentajes.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

De los dos subperíodos considerados, se destaca que el peor desempeño en materia de creación de puestos de trabajo se verifica en 1975-1981. Entre esos años, la tasa anual acumulativa de crecimiento del empleo es de 0,6%, mientras que entre 1981 y 1990 asciende a 1,3%. Es decir que la menor generación de empleo ocurre al mismo tiempo que la apertura comercial y

financiera tiene un fuerte impacto sobre los sectores productivos de nuestro país.

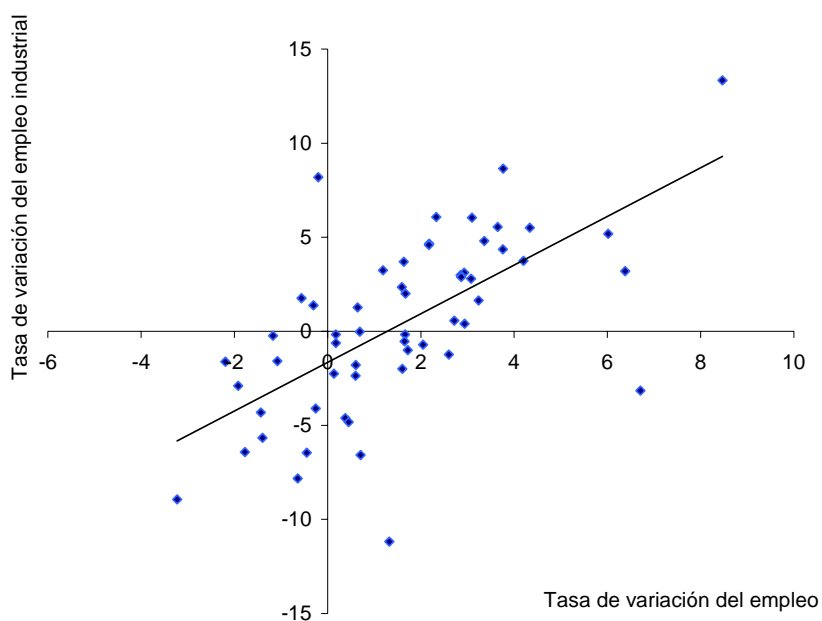
De hecho, puede advertirse que la industria se convierte en fuerte expulsora de empleo en estos años. Entre 1974 y 1981, la cantidad de puestos de trabajo en el sector industrial se reduce a una tasa anual acumulativa de 1,4%. En el subperíodo 1981-1990 continúa la reducción, aunque con un ritmo muy inferior, de 0,1% anual. De este modo, en el conjunto del período, la caída anual de los puestos de trabajo industriales resulta de 0,7%. Esta reducción del empleo en términos absolutos implica además una pérdida de importancia del empleo industrial en el empleo total. Mientras que en 1974 la ocupación en la industria manufacturera daba cuenta del 22,7% del empleo total, la proporción se redujo a 17,5% en 1990.

Si se observan las tasas de variación del empleo y del empleo industrial en todos los períodos analizados hasta el momento, comenzando por la primera etapa de la ISI, puede observarse una clara asociación entre el desempeño del empleo en industria manufacturera y en el total de la economía. Los períodos en los que se verifica una menor tasa de expansión o una reducción en la ocupación total coinciden con aquellos en los cuales la industria resulta expulsora de puestos de trabajo (ver Cuadro N° 3.4).

El Gráfico N° 3.16 muestra la clara asociación positiva que existe entre las variaciones de la ocupación total y las de la ocupación en la industria manufacturera, en el largo período analizado. El coeficiente de correlación entre ambas variables para el período 1950-2006 es 0,64, positivo y estadísticamente significativo. Ello implica que ambas variables tienden a moverse en el mismo sentido: el empleo total se incrementa en mayor medida cuando también lo hace el empleo en la industria, y viceversa. El coeficiente de correlación resulta superior al de cualquiera de los otros

grandes sectores considerados, incluso a pesar de que algunos de ellos tienen un peso mayor que la industria en la ocupación total.¹⁶⁹

Gráfico N° 3.16. Variaciones anuales de la ocupación y de la ocupación industrial, 1951-2006. En porcentajes.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

En principio, podría argumentarse que el descenso del empleo industrial en estos años podría obedecer a un incremento en la productividad del sector, provocado por la reconversión tecnológica y productiva forzada por la mayor competencia que implicó la apertura de la economía. Sin embargo, no fue ello lo que ocurrió sino todo lo contrario. En el período 1975-1990 la caída de la ocupación en la industria fue contemporánea con un descenso del producto por ocupado. Entre 1974 y 1990 dicha variable se redujo a una tasa anual acumulativa de 0,8%. El descenso se dio en los dos subperíodos considerados con similar intensidad: la tasa de reducción anual fue 0,9% entre 1974 y 1981, y 0,8% entre 1981 y 1990.

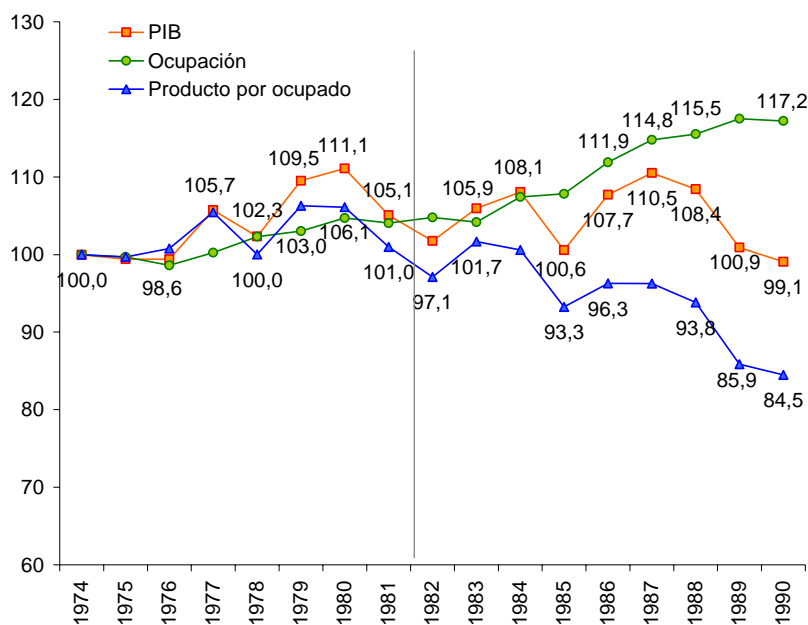
¹⁶⁹ Los otros sectores que muestran altos coeficientes de correlación son la construcción y el comercio (0,55 en ambos casos).

Esta reducción del empleo industrial al mismo tiempo que se reduce el producto por ocupado en la industria diferencia a esta etapa de todas las anteriormente consideradas. En efecto, incluso en el período 1958-1963 en que se redujo la ocupación industrial ello ocurrió con un incremento en el producto por ocupado, ya que se vinculó con la realización de nuevas inversiones que implicaban una mayor concentración productiva, un incremento en las economías de escala y una mayor productividad de la mano de obra. En cambio, en la etapa que sucede al fin de la industrialización por sustitución de importaciones la caída tanto de la ocupación como de la productividad en la industria estarían indicando una reducción de la capacidad instalada. Este fenómeno se vincula con la desarticulación del sector, la desaparición de empresas, el reemplazo de proveedores locales por insumos importados. No se trata de un salto en la productividad de la industria sino de una transformación regresiva de este sector.

El descenso en el producto por ocupado se reproduce también en el conjunto de la economía, aunque en este caso se concentra en el subperíodo 1981-1990. Se debe a que aún el reducido incremento en el nivel de ocupación se da en una economía en la cual no se incrementa la riqueza producida anualmente, sino que permanece –con fuertes oscilaciones– en una situación de estancamiento. El Gráfico N° 3.17 permite apreciar como entre 1974 y 1990 el PIB descendió 0,9% mientras que el nivel de ocupación se elevó en 17,2%. De este modo, el producto por ocupado tuvo un descenso equivalente al 15,5%, ubicándose en un nivel inferior al de los 25 años inmediatamente anteriores.

La caída del empleo industrial implicó una disminución de la ocupación en los sectores productores de bienes, que fue más que compensada por el incremento en el empleo en los sectores productores de servicios. De este modo, la ocupación total mostró, como se dijo, un ascenso. El empleo en los servicios sociales, comunales y personales es el que explica en mayor medida el incremento del empleo total.

Gráfico N° 3.17. Evolución de la ocupación, el Producto Interno Bruto y el producto por ocupado, 1974-1990. Índice 1974=100.



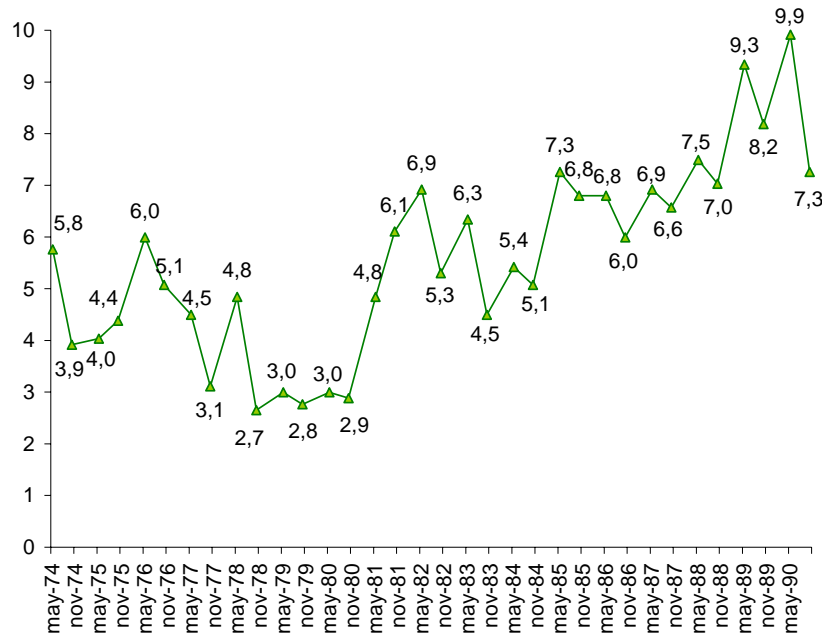
Fuente: Ver Anexo metodológico.

Sin embargo, como se recordará, la tasa de creación de puestos de trabajo fue reducida, de modo que se verificó una caída en la tasa de empleo. Dicha caída tuvo su correlato en un incremento de la tasa de desocupación. Esta tasa pasó de un nivel mínimo de 3,9% sobre la Población Económicamente Activa en octubre de 1974, a 7,3% en el mismo mes de 1990. El máximo valor lo había alcanzado en mayo de ese mismo año, con un 9,9%. Como puede observarse en el Gráfico N° 3.18 el mayor incremento habría ocurrido después de 1981.

Sin embargo, este incremento en la tasa de desocupación no refleja cabalmente el descenso de la tasa de empleo, dado que en el mismo período se produjo una reducción importante de la tasa de actividad. Como se recordará, la tasa de desocupación se calcula como el porcentaje que representan los desocupados sobre la Población Económicamente Activa (PEA) que está constituida, a su vez, por la suma de ocupados y desocupados. Una reducción de la PEA sin cambios en la cantidad de

ocupados implica de por sí una menor tasa de desocupación, y en general, una disminución en la PEA empuja hacia la baja a dicha tasa.

Gráfico N° 3.18. Tasa de desocupación urbana en el total de aglomerados relevados, mayos y octubres de 1974-1990. En porcentajes sobre la Población Económicamente Activa.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC (ver Anexo metodológico).

La tasa de actividad alcanzaba al 42,9% de la población en octubre de 1974, y llegó a un nivel mínimo de 39,9% en el mismo mes de 1983. En general, se argumenta que dicha reducción estuvo relacionada con un efecto desaliento, motivado por varias razones. En primer lugar, por las menores probabilidades de acceder a un empleo. En segundo lugar, porque, dada la fuerte reducción de las remuneraciones reales, el posible salario relacionado con dicho empleo resultaba muy reducido. En este segundo caso, se trata de variante del efecto desaliento, según la cual el retiro del mercado laboral ocurre, no directamente por la percepción de que no existen oportunidades de acceder a un empleo, sino porque el empleo al que se podría acceder o con el que se cuenta implica un nivel de salario real muy reducido (Sánchez,

Ferrero y Schultess, 1979; Altimir y Beccaria, 1999).¹⁷⁰ Cabe aclarar que este tipo de comportamientos de entrada y salida de la PEA en general se observa respecto de las personas más jóvenes, las mujeres y los adultos mayores, que son quienes tienen tasas de actividad más fluctuantes según la coyuntura económica y del mercado de trabajo; mientras que la tasa de participación de los varones de edades centrales suele ser estable y cercana al 100%. Por tal motivo, se denomina al primer grupo trabajadores secundarios y al segundo, trabajadores primarios (Sánchez, Ferrero y Schultess, 1979; Neffa, 2005). Recién a partir de 1986 la tasa de actividad volvió recuperar la tendencia creciente secular.¹⁷¹

Sánchez, Ferrero y Schultess (1979) estiman el desempleo oculto que estaría implícito en esta retracción de la tasa de actividad que obedeció al cambio en las condiciones del mercado de trabajo. Realizan un cálculo de la tasa de actividad potencial y, a partir de ella, y de los valores de la tasa de empleo, recalculan la tasa de desocupación, incluyendo tanto el desempleo abierto como el oculto. Encuentran para los aglomerados analizados (Gran Buenos Aires, Córdoba y Rosario) que las tasas de desocupación corregidas son significativamente más altas que las tasas de desempleo abierto, y que las distancias se amplían especialmente desde 1975 o 1976, según el aglomerado, precisamente cuando se produce la caída abrupta de los salarios reales. La subestimación del desempleo asociada con la medición habitual del desempleo abierto desde 1976 supera en las tres áreas el 100%.

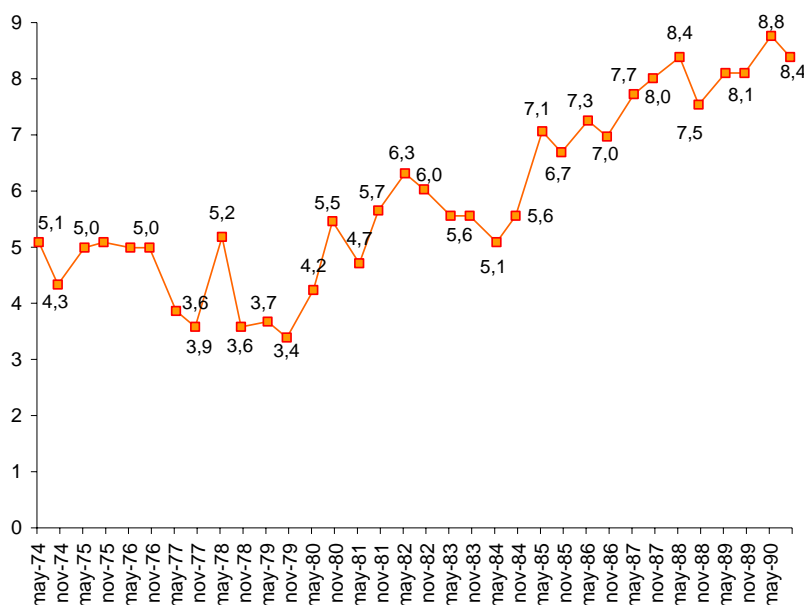
Durante el período analizado, no sólo se verifica la mencionada caída en la tasa de empleo, sino que comienza a manifestarse un deterioro en la calidad

¹⁷⁰ Como se señala en Altimir y Beccaria (1999), la tasa de actividad había mostrado un descenso también entre 1970 y 1975, pero en este período las razones serían diferentes, ya que obedecería fundamentalmente a un retiro de trabajadores secundarios del mercado de trabajo, ante el incremento de la ocupación y de los ingresos de los hogares. También, debido a la mayor extensión del sistema de seguridad social, que empujaría en el mismo sentido.

¹⁷¹ Como tendencia de largo plazo, la tasa de actividad ha tendido a incrementarse a lo largo del período bajo análisis, como resultado, principalmente, de la incorporación de la mujer a la población activa y la extensión de su período de permanencia en el mercado laboral.

de las ocupaciones, en distintos aspectos. Ello se advierte, por un lado, en el incremento de la tasa de subocupación, es decir, la proporción que representan sobre la PEA aquellos ocupados que trabajan una cantidad reducida de horas semanales y desearían trabajar más horas.¹⁷² La tasa de subocupación era del 4,3% en octubre de 1974 llegó al 8,4% en el mismo mes de 1990, de modo que prácticamente se duplicó. El aumento de esta tasa se concentró especialmente a lo largo de la década de 1980, tal como lo muestra el Gráfico N° 3.19.

Gráfico N° 3.19. Tasa de subocupación urbana en el total de aglomerados relevados, mayo y octubre de 1974-1990. En porcentajes sobre la Población Económicamente Activa.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC (ver Anexo metodológico).

Al mismo tiempo, se registra una caída en la tasa de asalarización, que puede tomarse como una variable proxy que muestra el aumento de tamaño del sector informal. En efecto, la proporción de asalariados sobre los ocupados pasó del 74,1% en 1974 al 70,2% en 1990. Las mayores caídas se concentran entre 1975 y 1982, por un lado, y en 1989-1990, por otro, en el

¹⁷² Operativamente, se considera subocupados a aquellas personas que trabajan menos de 35 horas por semana y manifiestan que desearían trabajar más.

marco de la destrucción de empleo que ocurrió durante la crisis de hiperinflación. Es decir que se producen en aquellos períodos en los cuales el desempeño de la ocupación total resulta menos satisfactorio. La información proveniente del Gran Buenos Aires presentada en Altimir y Beccaria (1999) coincide también con estas tendencias.¹⁷³ La estimación que estos autores realizan del sector informal permite apreciar, asimismo, que su incremento resultó incluso superior al del empleo no asalariado, ya que paralelamente se verificó un incremento en los puestos asalariados en el sector informal. Este aumento ocurrió, principalmente después de 1986.

Cabe aclarar que la disminución de la asalarización y el incremento de a tasa de subocupación no constituyen fenómenos aislados sino que están relacionados entre sí. De hecho entre las ocupaciones no asalariadas suele observarse una mayor proporción de subocupados y de ocupados del sector informal.

Como se explicó en el capítulo 1, la existencia del sector informal puede interpretarse como el resultado de una insuficiente generación de empleo en el sector formal, que fuerza a ciertas porciones de la población a buscar el ingreso que requieren para su subsistencia en el autoempleo. El sector informal se caracterizaría por el escaso capital involucrado y la reducida productividad, y por proveer ingresos más reducidos que los vigentes en el sector formal.

En la interpretación de este período histórico particular, el aumento del peso de la informalidad puede vincularse con este fenómeno del empleo refugio, pero también se ha argumentado que puede asociarse con la caída de los salarios en términos reales, sobre la que se ahondará más adelante. En efecto, mientras que las remuneraciones se hallaban congeladas –o, más adelante, con aumentos controlados– en un contexto de alta inflación, los

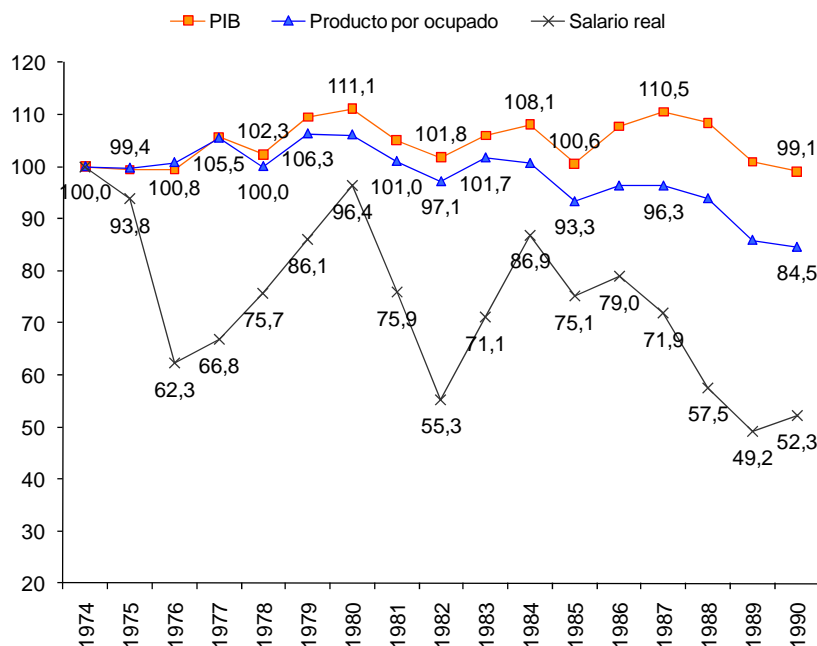
¹⁷³ La definición operativa de sector informal a partir de los datos disponibles no resulta simple ni completamente satisfactoria; puede consultarse, al respecto Monza (2000).

ingresos de los trabajadores por cuenta propia sí podían ajustarse ante los incrementos de precios, siempre y cuando estos trabajadores tuvieran cierto control sobre el precio de sus servicios. Así, pudo haberse generado autoempleo informal, ante el fuerte deterioro que sufrieron los salarios en esta etapa.

Este mayor peso del empleo informal, junto con la reducción del peso del empleo industrial, contribuirían a explicar la disminución de la productividad observada en la economía. También se habría estancado la productividad en las empresas que permanecieron en producción, incluso las formales (Altimir y Beccaria, 1999).

Se ha adelantado ya que durante todo este período los salarios reales sufrieron un histórico retroceso. Si bien las remuneraciones mostraron ya una caída en 1975, el mayor descenso se produjo en 1976, el año del golpe de Estado que dio inicio a la dictadura militar. Este nuevo gobierno dispuso el congelamiento de los salarios nominales al mismo tiempo que se liberaban los precios de la economía. Se trató de una medida que buscaba deliberadamente deprimir el nivel salarial (Canitrot, 1980). En el contexto inflacionario resultante, el poder adquisitivo de las remuneraciones cayó abruptamente: La caída anual en 1976 fue de 36,6%, de modo que si se computa la reducción entre 1974 y 1976 alcanza al 37,7%. El Gráfico N° 3.20 permite apreciar esta caída, que nada tuvo que ver con la evolución del producto ni de la productividad, que permanecieron estables o crecientes en esos años.

Gráfico N° 3.20. Evolución del Producto Interno Bruto, el producto por ocupado y salario real, 1974-1990. Índice 1974=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

La represión a los gremios y todo tipo de organización de los trabajadores hizo posible que este plan económico pudiera llevarse a cabo, ya que, como se recordará, durante los años finales de la ISI la clase trabajadora había logrado tener un importante poder de organización, movilización y negociación. Por ello, la política de la dictadura “apuntó a desarticular la organización sindical y la movilización de los trabajadores” (Rapoport, 2003:755).

De inmediato tras el golpe de Estado se suspendió la actividad sindical y se prohibió el derecho constitucional de huelga, que luego sería convertido en un delito de derecho penal. Se intervino militarmente la central sindical nacional (la Confederación General del Trabajo) que sería disuelta en 1977, se declararon ilegales diversas organizaciones gremiales y otras fueron intervenidas, al igual que sus obras sociales. Se prohibió, además, la negociación colectiva. La represión a los sindicatos se ejerció de manera selectiva, resultando más feroz hacia los sectores más combativos o

clasistas, al mismo tiempo que se buscaba montar un aparato sindical más dócil a los propósitos del gobierno.

A un mes del golpe comenzó a recortarse la legislación protectora del trabajo. Se acotaron los derechos de los trabajadores que constaban en la recientemente sancionada Ley de Contrato de Trabajo, se incrementó el poder del empresariado en la relación laboral y se eliminaron controles al mismo.

Por sobre todo ello, se ejerció la represión directa, el secuestro, tortura y desaparición forzada de personas, en otras palabras, el terrorismo de Estado. “Muchos dirigentes gremiales fueron detenidos; algunos incluidos en las Actas de Responsabilidades Políticas, otros, puestos a disposición del Poder Ejecutivo o desaparecidos” (Rapoport, 2003:755). Los secuestros de dirigentes fueron numerosas veces la respuesta ante los intentos de protesta y la organización de huelgas.

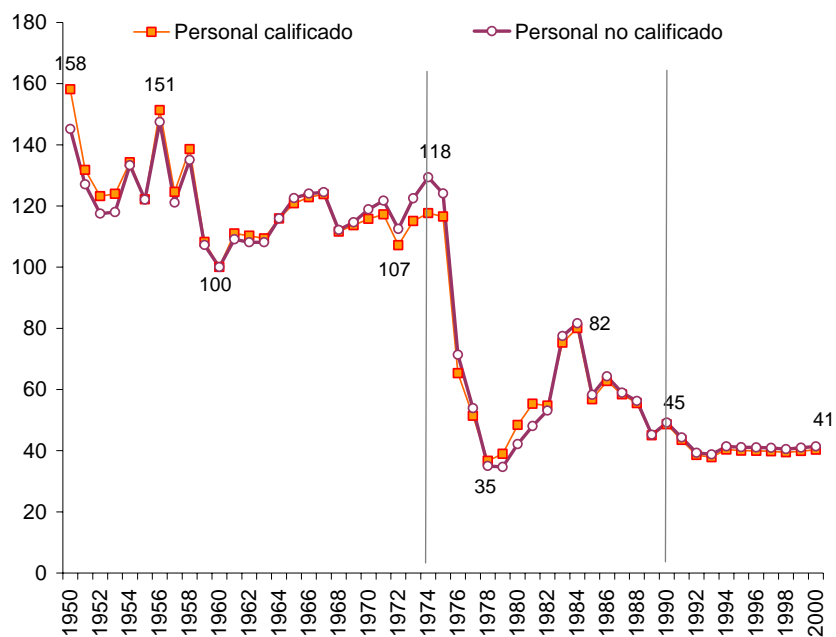
En estos primeros años tras el golpe de Estado se produce un fuerte incremento de la ganancia empresaria, como resultado de la redistribución del ingreso desde los trabajadores al capital que implicó esta reducción de las remuneraciones. Sin embargo, este ascenso de la ganancia no se traducirá en un aumento significativo de la producción sino que el producto estará estancado desde 1980. Como se explicó, la posibilidad de obtener extraordinarias ganancias en el mercado financiero desalentó las inversiones y la producción en los sectores productivos.

Los salarios nominales dejaron de ser fijados a través de la política oficial a partir de 1979¹⁷⁴, y pasaron a ser negociados en el ámbito de la empresa, ya que tampoco se permitía la negociación colectiva. Desde 1982, en cambio,

¹⁷⁴ Ya desde 1978 los aumentos efectivos de salarios nominales se habían separado parcialmente de los aumentos oficiales, a través del artificio de otorgar premios y bonificaciones (deslizamiento) (Figuereiredo et al, 1985).

la determinación salarial fue influida por disposiciones oficiales, al tiempo que se verificaba una mayor acción sindical (Figueiredo et al, 1985). El Gráfico N° 3.21 permite apreciar cómo, dada la ausencia de negociación colectiva y el proceso de incremento generalizado de los precios, los salarios básicos de convenio sufrieron una reducción muy abrupta, incluso superior a la de los salarios promedio. Así, entre 1974 y 1979 el índice que refleja la evolución de los salarios básicos de la industria y la construcción se redujo alrededor de un 70%, tanto para el personal calificado como para el no calificado. Este descenso implica que, de hecho, los salarios de convenio dejaron de funcionar como un instrumento de determinación de los salarios. Si bien en los años sucesivos se verificó una recuperación relativa, quedaron en niveles marcadamente inferiores a los vigentes durante la ISI.

Gráfico N° 3.21. Evolución de los salarios básicos de convenio de la industria y la construcción, 1950-2000. Índice 1960=100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de IPC-INDEC y FIEL con información de INDEC (1991) y "Estadística mensual"-INDEC.

En definitiva, puede afirmarse que durante toda la etapa los salarios promedio continuaron deprimidos en términos reales. Aunque la marcada

inestabilidad implica que se observen niveles salariales muy diferentes año a año, durante todo el período considerado –con la sola excepción del año 1980– se mantuvieron muy por debajo del nivel de 1974. Este menor nivel no sólo continuó sino que incluso se agravó a lo largo del gobierno democrático que sucedió a la dictadura desde diciembre de 1983. En efecto, en 1984-1990 el salario real promedio resultó 8,5% inferior al del período 1976-1983.

Esta persistente reducción del salario real, sin dudas se vio influenciada por los importantes cambios institucionales en el mercado de trabajo, en particular, la represión sindical y a los trabajadores organizados en general, así como las modificaciones introducidas en la legislación laboral. La fuerza represiva de la dictadura buscó explícitamente bajar el nivel de los salarios reales, y lo consiguió.

De todos modos, la permanencia de este reducido nivel a través del tiempo obliga a tener en cuenta también que detrás de estas modificaciones que pueden llamarse institucionales, operó un cambio radical en el patrón de crecimiento, en particular en la estructura económica, con consecuencias sobre el mercado de trabajo.

En concreto, así como durante todo el período de la ISI el sector industrial había funcionado como el dinamizador de la economía y del empleo, en este período ocurrió lo contrario. Este sector perdió peso en la economía y pasó a ser destructor neto de puestos de trabajo. En el mercado laboral, ello se reflejó en una caída en la tasa de empleo, un incremento en la desocupación abierta y oculta y en el tamaño del sector informal. Para los trabajadores ello implicó una pérdida en su capacidad de negociación de salarial, incluso a pesar de que tras un cierto período volvieron a autorizarse los aumentos en las remuneraciones, y cuando, ya durante el gobierno democrático, se

restablecieron los derechos colectivos como el de la organización gremial, la negociación colectiva y la huelga.¹⁷⁵

En los años ochenta, la economía volvió a funcionar forzosamente de manera semi-cerrada, pero tanto por la situación recesiva como por la existencia de oportunidades de inversiones financieras que desplazaron a las productivas, no volvió a desarrollarse ni integrarse el destruido tejido industrial. Asimismo, tampoco la industria volvió a ser un sector generador de empleo; antes bien, el empleo industrial continuó reduciéndose, aunque a un ritmo inferior al del período 1975-1981.

Este patrón de crecimiento tampoco resultó exitoso en cuanto al desenvolvimiento del conjunto de los sectores. Por el contrario, la década se caracterizó por la inestabilidad, las sucesivas crisis y –en el conjunto del período– el estancamiento económico y una caída importante de la productividad. Durante todos estos años, la inflación no se ubicó nunca por debajo del 90% anual, con un promedio de 272%, incluso sin considerar los años 1989 y 1990, en los cuales la tasa fue de 3.080% y 2.314%, respectivamente.

Este nivel de inflación, además de expresar las dificultades del funcionamiento económico, tendía en si mismo a deprimir los salarios. Según se ha estudiado, “en procesos de alta inflación la indexación a la inflación pasada es la forma normal a que tienden los reajustes periódicos de salarios nominales de los trabajadores empleados” (Frenkel, 1986:599). Por lo tanto, el mismo hecho de que el ajuste se realice sobre la tasa de variación de los precios del período anterior, implica una pérdida de poder adquisitivo de las remuneraciones.

¹⁷⁵ Canitrot (1983), a partir de una interpretación macroeconómica del salario real basada en la necesidad de mantener el equilibrio externo, destaca también que la desustitución de importaciones habría sido uno de los determinantes principales de la caída salarial de la década de 1970, ya que implicó que descendiera el nivel de salario real compatible con el equilibrio en la cuenta corriente. Asimismo, destaca que en el mismo sentido actuó el incremento del peso de los intereses de la deuda externa.

Podría hablarse, entonces, de un conjunto de tendencias que incidió negativamente sobre los salarios. Por un lado, la reducción de la productividad implicó un achicamiento del rango dentro del cual se mueven los salarios, tanto del límite superior como del límite inferior.¹⁷⁶ Pero, además, tanto el pobre desempeño macroeconómico como el cambio en el patrón de crecimiento –en particular, el retroceso industrial– implican una escasa capacidad de generación de empleo de la economía. Ello no se expresa totalmente en una caída de la tasa de empleo sino también a través del incremento del empleo en el sector informal y de la subocupación.¹⁷⁷ Este empeoramiento de las condiciones del mercado de trabajo pone a los trabajadores en una situación desventajosa para la negociación de sus salarios, en un contexto inflacionario en el cual dichas negociaciones son, además, continuas (una vez que se restablecen). Se produce, así una caída en el nivel salarial que es resultado de esta desventaja y de la pérdida de posiciones de los asalariados en la distribución del ingreso. Por supuesto, no debe olvidarse que además la represión salarial opera a través de una vía política más directa, la represión a los gremios y a los trabajadores en general, la suspensión de la actividad sindical, el control estatal de las remuneraciones. Los factores económicos continúan operando aun cuando esta situación institucional se revierte en gran medida, tras la llegada de la democracia.

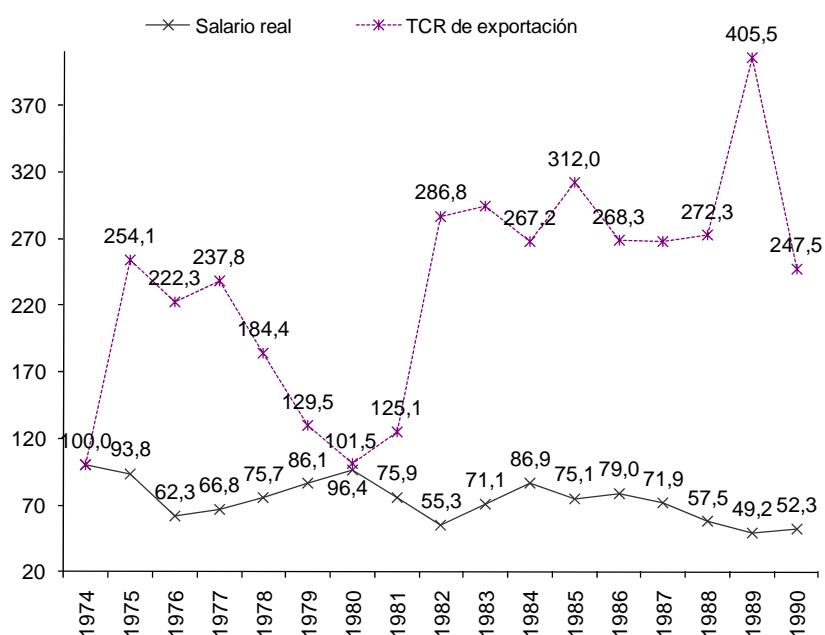
En esta etapa, como se dijo, los salarios se caracterizaron, además, por su fuerte inestabilidad, que supera la de todos los otros períodos analizados. Los movimientos anuales pueden vincularse parcialmente con los del tipo

¹⁷⁶ Sobre este vínculo, ver capítulo 1.

¹⁷⁷ En Figueiredo et al (1985) se argumenta que, aún existiendo excesos significativos de mano de obra, ellos no tuvieron influencia sobre el salario. Estos autores concluyen entonces que las condiciones del mercado de trabajo no tienen influencia significativa sobre la dinámica salarial en el período que analizan (1976-1981). Cabe cuestionar esta conclusión, en primer lugar en base al período considerado. Figueiredo et al observan aumentos salariales reales, como los que efectivamente ocurren entre 1976 y 1981, al tiempo que existe una caída del empleo industrial. Sin embargo, los aumentos salariales son sólo relativos, si se considera cuál es el punto de partida: la remuneración real promedio en 1976-1981 resulta 22,8% inferior a la de 1974.

de cambio real, tal como se observa en el Gráfico N° 3.22.¹⁷⁸ El incremento del tipo de cambio se relacionó en general con disminuciones de los salarios, ya que las devaluaciones reales implicaban un encarecimiento relativo de los bienes-salario. Asimismo, en 1977-1980 la apreciación del tipo de cambio real coincidió también con una mejora relativa de los salarios, respecto de su mínimo nivel de 1976.

Gráfico N° 3.22. Evolución del salario real y del tipo de cambio real de exportación, 1974-1990. Índice 1974=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

En el conjunto del período, el nivel del tipo de cambio real resultó 15,6% superior al de 1964-1974. Sin embargo, más allá de este nivel general, puede diferenciarse claramente el subperíodo que va de 1977 a 1981, en el cual la política cambiaria produjo una marcada apreciación de la moneda, como se explicó más arriba. Este proceso de apreciación, por su magnitud,

¹⁷⁸ Dado que la definición operativa de salarios reales que se utiliza es la de salarios brutos más aportes patronales, debe tenerse en cuenta que otra de las razones que implica un descenso, primero, y un ascenso, luego, en las remuneraciones es el cambio en las alícuotas de los aportes patronales. En efecto, este porcentaje se redujo en 15 puntos en 1980, y volvió a elevarse paulatinamente en una cuantía similar entre 1984 y 1990.

se acerca al que se dio en los primeros años de la década de 1970. En aquel momento, como se recordará, la reducción del tipo de cambio real se vinculó con un importante ingreso de divisas que fue resultado del incremento del precio internacional de las materias primas. En los años que van de 1977 a 1981, con precios internacionales también elevados, el nivel cambiario se sostiene además, en gran medida, en el ingreso de capitales del exterior.¹⁷⁹

El reducido nivel del tipo de cambio real implicaba en ambos períodos una fuerza que de por sí empujaba hacia un abaratamiento relativo de los precios de los alimentos, precios que estaban en alza en el mercado internacional. Sin embargo, este vínculo fue mediado, en ambos periodos, por distintas medidas complementarias, en particular, los impuestos a las exportaciones, que implicaron que el tipo de cambio afectara a los precios de los bienes-salario y, a través de ellos, al salario real, con distinta intensidad. Mientras que durante los últimos años de la ISI se buscó limitar el alza de los precios de los alimentos mediante la aplicación de elevadas alícuotas de retenciones a las exportaciones primarias, ello no sucedió en el período de vigencia de “la tablita”. En 1971-1974 el nivel promedio ponderado de las alícuotas de los impuestos a las exportaciones de los principales cultivos¹⁸⁰ del país fue de 34,8%; en 1977-1981 dicho promedio fue sólo de 7,3% (ver Gráfico N° 3.11).¹⁸¹ Es decir que 1971-1974 los elevados impuestos a la exportación tendieron a proteger el poder adquisitivo del salario, en un contexto de alza de los precios mundiales de los *commodities*. Este objetivo, en un contexto internacional de precios todavía elevados, no habría estado presente en 1977-1981.

¹⁷⁹ Incluso así, ya en los años 1980 y 1981 se produce un descenso importante en el nivel de reservas.

¹⁸⁰ Trigo, maíz, sorgo, girasol y soja.

¹⁸¹ De este modo, el coeficiente de protección nominal ponderado para estos mismos cultivos resulta de 41,1% y 74,2% en dichos períodos, respectivamente. Fuente: Cirio y Solá (1986).

Desde 1982, el nuevo nivel elevado del tipo de cambio real tendía a elevar el precio relativo de los bienes-salario y, con ello, a deprimir el poder adquisitivo del salario, sumándose a los factores ya reseñados que en este período tendieron a mantener el bajo nivel del salario real.

En estos años, los incrementos de precios fueron una de las consecuencias de las variantes modificaciones del tipo de cambio. La inflación resultó siempre elevada y la década acabó con episodios hiperinflacionarios. Las dificultades para contener los aumentos de precios ponían a la luz la inviabilidad de lograr el ajuste económico requerido para cerrar las brechas externa y fiscal.

Hacia el final del período bajo análisis, en 1987, comenzaron a establecerse pautas de aumento de los salarios nominales que se mantuvieron por debajo de la inflación. Desde mediados de ese año se fijó un congelamiento de precios –que fue en los hechos relativo– y de los salarios. Estas políticas potenciaron el persistente deterioro de los salarios reales, que llegó a un nivel histórico mínimo en 1989.

Los fuertes aumentos de precios, además de incidir en la alta inestabilidad salarial, tuvieron en sí mismos un efecto depresivo sobre los salarios. Los salarios nominales tendieron a ajustarse de acuerdo con la inflación pasada, ya sea por la aplicación de reglas explícitas o implícitas (Figueiredo et al, 1985). Este ajuste a la inflación pasada implica que existe una pérdida de poder adquisitivo asociada a la diferencia de tiempo existente entre los aumentos de precios y los nuevos incrementos salariales nominales. En otras palabras, los salarios corren detrás de la inflación. Cuanto mayor es la tasa de aumento de precios, mayor resulta esta pérdida de poder adquisitivo del salario.

En síntesis, a mediados de la década de 1970 se inició un período quince años de estancamiento productivo, que fue consecuencia de la aplicación de políticas económicas que buscaron explícitamente modificar el patrón de

crecimiento, revertir el proceso de industrialización e inducir un cambio en la estructura productiva. El producto interno bruto permaneció prácticamente sin cambios a lo largo del mismo y la inflación resultó muy elevada, alcanzando episodios hiperinflacionarios hacia el final de la década de 1980.

En términos de empleo el resultado fue una disminución en la tasa de empleo, ya que la tasa de generación de nuevas ocupaciones netas resultó inferior al incremento poblacional. Se argumentó que, como resultado, se verificó un aumento en la importancia del empleo no asalariado y de las ocupaciones no registradas. Ambos fenómenos se vincularían con la conformación de actividades refugio, ante las escasas oportunidades laborales disponibles. Asimismo, se incrementaron sustantivamente las tasas de desempleo abierto y de subocupación.

Un rasgo central del mercado de trabajo de estos quince años fue el deterioro del salario real, que si bien experimentó amplias variaciones anuales siguió una tendencia claramente decreciente. De esta manera, el valor medio fue marcadamente inferior al registrado durante los años anteriores a 1975.

5. El régimen de convertibilidad

En los años noventa, se asistió a una importante profundización del patrón de crecimiento vigente desde la irrupción de la última dictadura militar, que tuvo hondas consecuencias sobre el mercado de trabajo. El origen de los cambios en esta década estuvo signado por un proceso de reformas estructurales liberales, sumado a la política de mantenimiento de una moneda apreciada.

Desde su inicio anticipado en 1989, el gobierno de Carlos Menem encaró un conjunto de medidas de política denominadas “reformas estructurales”, que

se profundizarían a lo largo de los años subsiguientes. Entre estas reformas se incluyó la apertura comercial repentina e indiscriminada, la desregulación financiera y la reforma del Estado con la privatización de empresas de servicios públicos y otras empresas estatales. En efecto, se buscó desregular la economía en diversas esferas: se liberalizó el comercio exterior y el comercio interior, el mercado de capitales, los flujos de capital internacional, las inversiones extranjeras, se suprimieron el control de precios y la intervención del Estado en algunos mercados específicos (se disolvieron las juntas reguladoras de carnes, de granos, etc.), se eliminaron los subsidios, los beneficios promocionales, los regímenes de promoción industrial.¹⁸²

El diagnóstico detrás de estas políticas establecía que a través del libre mercado se podía lograr la mejor asignación de recursos, y que la intervención del Estado en los años previos había sido distorsiva, afectando el crecimiento económico, la competitividad externa y creando las condiciones para la emergencia del proceso inflacionario. Por ello, era necesario el “afianzamiento de la libertad económica, la desregulación y la conformación de una verdadera economía popular de mercado”.¹⁸³

Por otra parte, en 1991 el Congreso sancionó la Ley de Convertibilidad, con el objetivo explícito de frenar la persistente y elevada inflación. Esta ley supuso la fijación del tipo de cambio respecto del dólar en un nivel nominal que implicaba desde un inicio cierto nivel de sobrevaluación real de la moneda local, sobrevaluación que se agravaría en los meses siguientes debido a la inercia inflacionaria, hasta que finalmente los precios quedaron estabilizados. En efecto, este plan resultó exitoso en el control de la

¹⁸² Entre las principales reformas estuvieron aquellas establecidas por la Ley de Reforma del Estado (N° 23.696) y la Ley de Emergencia Económica (N° 23.697) de 1989, y el Decreto de Desregulación Económica (N° 2.284) de 1991 (este último posterior a la sanción de la Ley de Convertibilidad).

¹⁸³ Según el Decreto 2.284/91.

inflación, que pasó de niveles hiperinflacionarios a menos del 5% anual desde 1994 y hasta el fin de la vigencia de la ley.¹⁸⁴

La conjugación de las reformas estructurales y la sobrevaluación de la moneda que implicó la vigencia del régimen de convertibilidad, tendría hondas consecuencias sobre el desempeño económico, la estructura productiva y la creación de empleo. A partir del año 1991, el conjunto de políticas adquirió un mayor grado de organicidad, razón por la cual se decidió tomar este año como momento de inicio del período bajo análisis. El tipo de mecanismos que se pusieron en juego fue similar a los que operaron en el período de apertura comercial y financiera con sobrevaluación de la moneda entre 1977 y 1981.

Antes de explicar estas consecuencias, es necesario hacer referencia a los cambios que ocurrieron en estos años en el escenario internacional, y que condicionaron la evolución de la economía argentina. Desde fines de la década de 1980 había sido puesto en marcha el Plan Brady, que implicaba afrontar una reestructuración de la deuda externa contraída por los países de América Latina, la pesada carga que había limitado su crecimiento en la década de 1980. De acuerdo con este esquema, se recompraba la deuda a los bancos acreedores al mismo tiempo que los gobiernos emitían bonos públicos que podían colocarse en los mercados financieros internacionales. Este plan implicó que se abriera para estos países nuevamente la posibilidad de endeudarse en los mercados financieros internacionales. Para ello, la aplicación de reformas estructurales neoliberales en el sentido de las realizadas en Argentina se convertía también en un requisito para los organismos multilaterales de crédito.¹⁸⁵ Además, en los años subsiguientes se dispondría de un importante grado de liquidez en los mercados internacionales, que explica también la necesidad confluyente de los países

¹⁸⁴ La tasa anual de incremento del Índice de Precios al Consumidor fue de 3.079,5% en 1989, de 2.314% en 1990 y descendió a 171,7% en 1991, 24,9% en 1992, 10,6% en 1993, 4,2% en 1994 y niveles aún inferiores en los años sucesivos.

¹⁸⁵ Las recomendaciones que los organismos multilaterales de crédito tenían para los países de América Latina quedaron reflejadas en el llamado “Consenso de Washington”.

desarrollados y en desarrollo de encarar este proceso de reestructuración de la deuda externa. Argentina suscribió a este plan en 1993; con anterioridad ya había reducido su deuda en tanto había tomado títulos de deuda como parte de pago de los servicios y empresas privatizadas. En este último caso, la diferencia entre el valor de mercado de esos títulos y el valor al que se consideraron para las operaciones implicó un claro beneficio para las empresas o consorcios compradores.

El patrón de crecimiento, a mediano plazo, resultó sumamente perjudicial para la industria manufacturera, en particular, la dedicada a la producción para el mercado interno. La apertura comercial sumada a la sobrevaluación de la moneda implicó un fuerte abaratamiento relativo de los productos importados frente a los de fabricación local, lo que supuso la imposibilidad de competir para una parte importante de la industria nacional.¹⁸⁶ Si bien, como se explicó el tejido industrial ya había sido parcialmente destruido como consecuencia de las políticas implementadas por la dictadura militar desde mediados de los años setenta, el proceso de apertura en los noventa constituyó un golpe mortal para varios sectores que producían para el mercado interno, en especial las pequeñas y medianas industrias.

Ello no implica afirmar que todas las empresas industriales se vieron igualmente perjudicadas. Por el contrario, algunas resultaron fortalecidas, como aquellas que controlaban los canales de importación y comercialización o las que se ubicaban en ramas que quedaban protegidas de las importaciones o en las ramas ligadas al procesamiento de los recursos naturales. Sin embargo, más allá de la existencia de ganadores y perdedores, el escenario fue de “desindustrialización de la economía local, de regresividad estructural del entramado fabril, e incluso de creciente sustitución de la producción doméstica por bienes portados” (Azpiazu y Schorr, 2010:148). Como dato extremo, cabe señalar que el producto

¹⁸⁶ Además de afectar a las actividades existentes, la apertura comercial con sobrevaluación inhibía el surgimiento de nuevas actividades de exportación o de sustitución de importaciones. (Damill y Frenkel, 2006).

industrial en 2001 era prácticamente idéntico al de 1976, veinticinco años atrás.

Más allá de lo sucedido en la industria, en general el esquema económico vigente tendió a favorecer a los sectores no transables, es decir, a los productores de servicios por sobre los productores de bienes. De este modo, entre 1990 y 2001 los primeros se expandieron a una tasa anual acumulativa de 3,6%, mientras que la producción de bienes creció a una tasa acumulativa de 2,9% (Cuadro N° 3.1).¹⁸⁷ Es decir, los sectores productores de bienes crecieron por debajo del conjunto de la economía, mientras que los sectores productores de servicios tuvieron una tasa de crecimiento superior a la de este conjunto.

Entre los sectores de bienes, el sector manufacturero fue el que tuvo un peor desempeño. Entre 1990 y 2001 creció una tasa anual acumulativa de 1,8%, equivalente sólo a la mitad de la tasa del total del valor agregado.¹⁸⁸ Esta tasa de crecimiento, a su vez, esconde la expansión de algunos subsectores y, al mismo tiempo, el estancamiento o destrucción de otros. Los que se mantuvieron experimentaron un gran incremento en el peso de los componentes importados sobre la producción, de modo tal que disminuyó la proporción del valor agregado sobre el total producido.¹⁸⁹ El peso de la industria manufacturera sobre el valor agregado total pasó de 19,2% en 1990 a 16,2% en 2001.

¹⁸⁷ La evaluación del conjunto del período del régimen de convertibilidad resulta diferente si se incluye al año 2002, de profunda recesión, como parte de ese período. A pesar de que la Ley de Convertibilidad fue derogada (parcialmente) a inicios de 2002, puede considerarse que las consecuencias económicas y sociales negativas sufridas durante ese año son también el resultado de haber sostenido el régimen anterior. En el Cuadro N° 3.1 pueden compararse las tasas de variación de las distintas variables para los períodos 1990-2001 y 1990-2002.

¹⁸⁸ La distancia entre la tasa de crecimiento de la industria respecto del total de los sectores resulta aún mayor si se considera el período 1991-2001. Entre esos años, la tasa de crecimiento industrial resulta 61,7% inferior a la de la economía en su conjunto.

¹⁸⁹ En Fernández Bugna y Porta (2008) y Azpiazu y Schorr (2010) se incluye una caracterización exhaustiva de los cambios en la industria manufacturera en este período.

El incremento de las importaciones fue muy marcado de modo que, aún a pesar del fuerte aumento de las exportaciones, la cuenta corriente resultó deficitaria en todos los años desde 1991. En efecto, las exportaciones de mercancías se expandieron en dólares a una tasa anual acumulativa de 7,2% entre 1990 y 2001, mientras que las importaciones lo hicieron a un ritmo de 16,0% entre esos mismos años. En el año 1998 –el valor máximo de importaciones de la década– las compras externas en dólares fueron equivalentes a casi ocho veces el valor de 1990. Los rubros importados que tuvieron mayor incremento fueron vehículos automotores (41,5% anual acumulativo, partiendo de un nivel muy bajo), y bienes de consumo (25,2%). De este modo, la participación de los bienes de consumo en el total importado pasó de 8,1% en 1990 a 19,3% en 2001. Los bienes intermedios, por otra parte, incrementándose a una tasa inferior a la del total de compras externas, redujeron su participación del 50,8% en 1990 a 36,1% en 2001.

El saldo negativo del rubro rentas también resultó determinante del déficit crónico de cuenta corriente. En él incidieron tanto el pago de intereses de la deuda externa como la remisión de utilidades y dividendos de las empresas extranjeras al exterior. El pago de intereses, si bien en un principio se redujo respecto de sus valores durante la década de 1980 como resultado de la renegociación de la deuda, volvió a incrementarse prestamente, como consecuencia del nuevo endeudamiento tomado por los agentes del país.

La expansión del producto estuvo muy asociada a la entrada de capitales internacionales, que llegaron a resultar esenciales para compensar el constante déficit de cuenta corriente y mantener el nivel del tipo de cambio. El gobierno mantuvo un importante déficit fiscal que cubrió también mediante el endeudamiento con el exterior.¹⁹⁰ De este modo, la economía necesitaba de un ingreso constante de capitales externos para no sucumbir

¹⁹⁰ La Ley de Convertibilidad implicaba para el gobierno la imposibilidad de emitir dinero para cubrir su déficit y, al mismo tiempo, el endeudamiento en el exterior resultaba funcional al mantenimiento del régimen, por cuanto permitía un ingreso de divisas que compensaba gran parte del déficit de cuenta corriente. Sobre la situación de las cuentas fiscales y la insostenibilidad de la deuda pública, ver Damill et al (2003).

ante una crisis. Este flujo, en un principio, estuvo garantizado en gran parte por la privatización de las empresas públicas, pero también por el endeudamiento externo privado y la entrada de capitales para inversiones reales y especulativas. Hacia el final de la convertibilidad, fue el crédito de los organismos internacionales el que extendió los meses de vida de un régimen en agonía. Así, la deuda externa bruta pasó de US\$ 61.337 millones en 1991 a US\$ 139.783 millones en 2001 (Kulfas y Schorr, 2003).

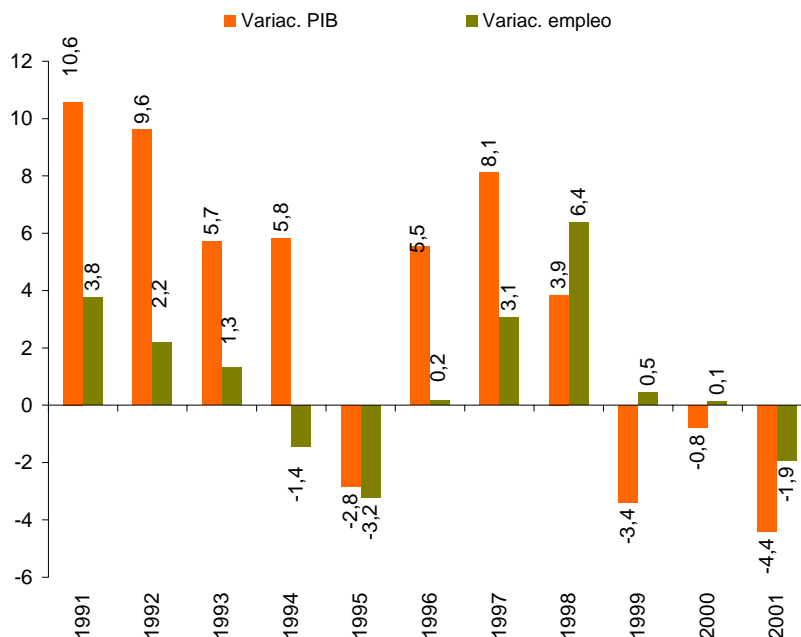
Este patrón de crecimiento resultó intrínsecamente vulnerable e inestable, dada su dependencia del flujo de capitales externo. Así, el crecimiento se vio afectado por el contagio de la crisis mexicana de 1995 (la Crisis del Tequila), la crisis asiática de 1997-1998 y la de la economía rusa en 1998. Esta inestabilidad incidió en la relativamente baja tasa de crecimiento del producto si se considera el conjunto del período. El esquema desembocó en una prolongada recesión desde 1998 que se profundizó hasta la devaluación de la moneda a inicios de 2002.

El patrón de crecimiento vigente no resultó favorable a la creación de empleo. Entre 1990 y 2001 la economía creció a una tasa anual acumulativa de 3,3% y el PIB per capita se expandió al 2,1% anual; estas tasas relativamente elevadas se vieron sin dudas influidas por el alto crecimiento alcanzado en los años 1991 y 1992 (10,6% y 9,6%, respectivamente), los primeros en los que se verificaba una recuperación económica tras tres años consecutivos de caída del producto.

Paralelamente, los puestos de trabajo se expandieron sólo al 1,0% anual; es decir, la elasticidad empleo-producto tuvo un valor de 0,30 (Cuadro N° 3.3). Este valor fue especialmente bajo en los años 1990-1994, en los cuales se verificó un fuerte efecto de shock de las reformas estructurales sobre la estructura productiva. Entre esos años, la elasticidad empleo-producto alcanzó el reducido valor de 0,182; si se consideran sólo los años de crecimiento económico el valor se reduce aún más, ya que asciende en ese

caso a 0,142.¹⁹¹ La diferencia entre la tasa de expansión de la economía y el crecimiento del empleo año a año puede observarse en el Gráfico N° 3.23.

Gráfico N° 3.23. Variación anual de la ocupación y el Producto Interno Bruto, 1991-2001. En porcentajes.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

La tasa de crecimiento del número de ocupaciones resultó inferior al ritmo de crecimiento poblacional (1,2%), de modo que la tasa de empleo tendió a achicarse durante el período. Partiendo de un nivel ya reducido de 37,3% en 1990, la proporción de ocupados sobre la población total llegó a 36,3% en 2001. La tasa específica calculada sobre la población de 15 a 64 años pasó en el mismo período de 61,8% a 58,1%. Además, dada la inestabilidad del crecimiento en este período y la fuerte reacción del empleo hacia la baja en los momentos de crisis, la tasa de empleo mostró importantes oscilaciones.

Es interesante notar que la tasa de incremento en el número de puestos de trabajo resultó durante la vigencia del régimen de convertibilidad incluso

¹⁹¹ El reducido valor de la elasticidad empleo-producto en los primeros años de la década de 1990 fue ampliamente documentado. Ver, por ejemplo, Altimir y Beccaria (1999).

inferior a la tasa correspondiente a los años ochenta, la década perdida. A pesar de que la economía tuvo un crecimiento significativo, el desempeño económico no incentivó el aumento en la ocupación.

Esta escasa capacidad de creación de empleo se explica esencialmente por el comportamiento de los sectores productores de bienes. En efecto, entre 1990 y 2001 el conjunto de estos sectores fue expulsor neto de puestos de trabajo, a una tasa anual acumulativa negativa de 1,1%. Los sectores productores de servicios, en cambio, expandieron su nivel de ocupación a un ritmo anual de 2,0%.

En particular, en la industria manufacturera se destruyeron puestos de trabajo a una tasa de 1,9% anual acumulativa.¹⁹² Este valor es incluso más elevado que la tasa de destrucción de empleo industrial entre 1974 y 1981. Es decir, el ritmo de expulsión de trabajadores en la industria durante los años noventa fue superior al del momento más crítico para este sector durante la dictadura militar.

La reducción de casi 500.000 puestos en la industria explica más de tres cuartos de la caída de la ocupación en el conjunto de los sectores productores de bienes. Debido a esta menor ocupación, la industria perdió gran parte de su peso en el empleo: en 1990 el sector industrial daba cuenta del 17,5% de los puestos de trabajo; en 2001, sólo del 12,7%. Es decir que durante este período la industria perdió participación en el valor agregado y, sobre todo, en la estructura del empleo. Ello fue resultado de la fuerte reestructuración que sufrió el sector en este esquema de apertura externa con sobrevaluación de la moneda, que implicó la destrucción de numerosas empresas, la cancelación de líneas de producción y el reemplazo de producción local por componentes importados. En particular, se vieron mayormente afectadas las empresas de menor tamaño, que ya habían sido

¹⁹² La destrucción de puestos en la industria afectó mayoritariamente a los varones jefes de hogar, que tenían ocupaciones de tiempo completo (Damill y Frenkel, 2006).

debilitadas por el proceso de reestructuración acontecido durante la dictadura militar y por la crisis productiva durante los años 1980.

Más allá de lo ocurrido en la industria, el esquema de precios relativos que supusieron la abrupta apertura comercial y la sobrevaluación de la moneda tendió a incentivar la sustitución de mano de obra por bienes de capital, más aun cuando para las empresas resultaba preciso ganar competitividad rápidamente (Damill y Frenkel, 2006). La incorporación de tecnología –que se encontraba retrasada porque no se había podido realizar en los años de crisis previos– implicó que la producción se volviera relativamente menos intensiva en la utilización de trabajo. La disponibilidad de financiamiento facilitó, además, esta “reconversión productiva”, que acentuó la exigua generación de empleo.¹⁹³ Este fenómeno resultó particularmente importante en los primeros años de la década de la convertibilidad; los últimos años, en cambio, estuvieron signados por las recurrentes crisis y la fuerte caída de la inversión.

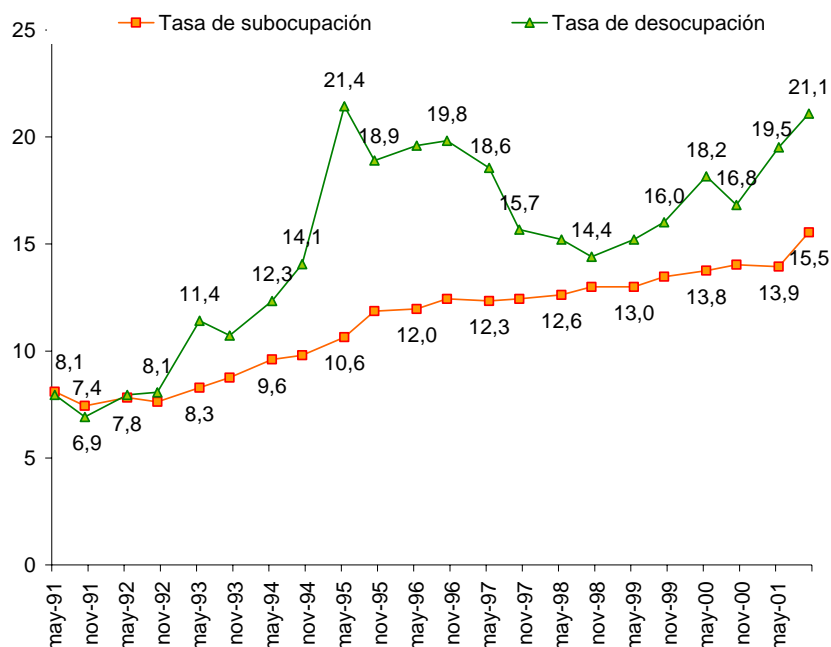
La reforma del Estado y, en particular, las privatizaciones, también incidieron negativamente sobre el empleo, aunque con una intensidad menor. Aunque el traspaso al capital privado de empresas públicas implicó una cantidad importante de despidos, éstos explican una parte reducida de la expansión registrada en el desempleo total. Según Altimir y Beccaria (1999) “un cálculo tentativo ubica la caída del empleo en empresas públicas en el orden de los 150.000 puestos entre 1991 y 1995” (p.42).

Como resultado de este comportamiento del empleo, la tasa de desocupación se elevó hasta llegar a niveles inéditos en la historia argentina, al menos desde que se tienen registros (Gráfico N° 3.24). En octubre de

¹⁹³ Si bien el costo de los bienes de capital *vis-à-vis* el salario real tendió a promover la sustitución de trabajo por capital, dicha sustitución se dio dentro de un marco restringido. Como aclaran Altimir y Beccaria (1999) “quienes deben invertir para incrementar la eficiencia y competir con productos extranjeros tienen escasas posibilidades de selección ya que deben adoptar –por cuestiones, incluso, de calidad– la tecnología dominante o prevaleciente, generalmente intensiva en el uso de capital” (p. 41).

1990 el porcentaje de desocupados sobre la Población Económicamente Activa era de 7,3%; ya en mayo de 1993 se ubicó por encima de los dos dígitos y se mantuvo desde entonces por arriba de este nivel, llegando a alcanzar en octubre de 2001 el 21,1%.¹⁹⁴

Gráfico N° 2.24. Tasas de desocupación y de subocupación urbana en el total de aglomerados relevados, mayo y octubre de 1991-2001. En porcentajes sobre la Población Económicamente Activa.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC (ver Anexo metodológico).

En un principio, algunos autores y funcionarios insistieron en negar la verdadera dimensión del problema de la desocupación. Inicialmente, se argumentaba que el aumento del desempleo obedecía a la mayor participación de la población en el mercado laboral, ante un escenario que – sostenían– se presentaba promisorio por el incremento de los salarios.

¹⁹⁴ En publicaciones como Altimir y Beccaria (1999), Damill et al (2002), Damill y Frenkel (2006), González y Serino (2001), Lindenboim (2001) se puede encontrar una diferenciación de la evolución del empleo y de la desocupación en distintos subperíodos a lo largo de la vigencia de la convertibilidad, reflejando la influencia de los cambios económicos: la recuperación inicial, el efecto de la apertura económica, las sucesivas crisis.

Luego, admitiendo que efectivamente la desocupación había aumentado por una caída del empleo, se decía que se trataba de una consecuencia transitoria de la crisis del Tequila, que golpeó a la economía local en 1995. En palabras del Ministro de Economía de aquel entonces: "... el aumento de la tasa de desempleo no refleja una caída global del empleo. En su lugar, es el resultado de un gran aumento en la tasa de participación de la fuerza laboral. Si este aumento se debe a una reversión del efecto 'trabajadores desmotivados' o es la respuesta a remuneraciones potencialmente más altas todavía es una discusión abierta." (Cavallo y Mondino, 1995:11).

Pudo demostrarse, por el contrario, a) que en un primer momento el incremento de la desocupación no obedeció al aumento de la tasa de actividad de la población, que seguía su tendencia histórica, sino al escaso dinamismo del empleo aún antes de la crisis de 1995; b) que el aumento de la tasa de actividad, una vez que se incrementó el desempleo, se vinculó con el efecto de los "trabajadores adicionales", que salían al mercado de trabajo ante la incertidumbre sobre la continuidad del empleo y los ingresos de los jefes de hogar (Altimir y Beccaria, 1999; Lindenboim y Serino, 2000).

Durante este período, se argumentó, además, que el fuerte ajuste del empleo a la baja obedecía a la falta de flexibilidad para ajustar los salarios, ante la presión que la apertura externa implicaba sobre la competitividad de las empresas argentinas.¹⁹⁵ Esta conclusión se basa en los supuestos teóricos de la economía neoclásica, de acuerdo con los cuales el mercado de trabajo, dejado a su libre arbitrio, llega inevitablemente a una situación de equilibrio con pleno empleo. Cuando existe un exceso de oferta de trabajo, el salario

¹⁹⁵ Según argumentaba Bour (1997) "Desde mediados de la década del cuarenta hasta comienzos de la década actual la normativa laboral fue incorporando rigideces en sucesivos saltos..." (p.18). "En situación de desequilibrio (esto es, luego de un shock que altera algunos parámetros del sistema, en general en otro mercado que no es el de trabajo), la presencia de las instituciones laborales provoca que el mercado laboral (y eventualmente la economía en su conjunto) tarde más tiempo para ajustar al nuevo equilibrio. Por otra parte, la regulación –en la medida que no puede descontarse plenamente su efecto a través de un menor salario neto– implica que el nivel de ajuste en algunas variables (aumento del desempleo) se encuentre exacerbado) (p.291).

debe disminuir para que ese ajuste se produzca; de otro modo, el desequilibrio persistirá. De acuerdo con esta explicación, entonces, durante esta década no se habría logrado la disminución de salarios requerida tanto por la vigencia de un tipo de cambio bajo¹⁹⁶ como por las rigideces imperantes en el mercado laboral.

Al mismo tiempo que crecía el desempleo, se elevó continuamente la tasa de subocupación, que pasó de 7,4% en octubre de 1991 a 15,5% (más del doble) diez años después (Gráfico N° 3.24).¹⁹⁷ Este incremento de la subocupación obedeció tanto al hecho de que los puestos eliminados de la industria manufacturera habían sido principalmente puestos de tiempo completo, como a la evidencia de que los nuevos puestos creados durante este período tendieron a ser en mayor medida de menos de 35 horas semanales. Cabe señalar que, como se dijo, se mide la subocupación involuntaria, es decir, la de aquellas personas que, teniendo tiempos de trabajo semanales reducidos, manifiestan que desearían trabajar más horas. Es decir que el incremento de la subocupación refleja indirectamente la insuficiencia de demanda de mano de obra.

El deterioro del mercado laboral se extendió también a las condiciones de trabajo y la estabilidad de los empleos. Las condiciones económicas crearon un terreno fértil para la imposición de la flexibilización laboral y la intensificación de los procesos de trabajo. Presentada por el discurso neoliberal como supuesto remedio al desempleo, la flexibilización laboral, interna y externa a las firmas¹⁹⁸, implicó un proceso de precarización de la contratación laboral que contó con el aval de la legislación e incluso de la negociación colectiva.

¹⁹⁶ Se argumentará más adelante sobre la relación entre el salario real y el tipo de cambio real en este período.

¹⁹⁷

¹⁹⁸ Se denomina flexibilización interna a las firmas a la flexibilización del proceso de trabajo (polivalencia funcional o flexibilización en la distribución del tiempo de trabajo) y flexibilidad externa a la relacionada con el mercado de trabajo (bajos costos de entrada y salida de la ocupación) (Goldin, 1997).

Estas reformas laborales constituían un avance adicional en el sentido de la desregulación de los mercados. Desde los primeros años de la década, se buscó justificar la necesidad de realizar un cambio en la legislación referida a las relaciones laborales, con el fin de volver estas relaciones más flexibles y reducir los costos asociados al trabajo. Se afirmaba que estos cambios se volvían imprescindibles en una economía más abierta y desregulada que en el pasado (Altimir y Beccaria, 1999).

Ante los primeros signos de incremento del desempleo, desde el discurso neoliberal imperante, la falta de flexibilidad en las relaciones laborales individuales y colectivas fue esgrimida como la responsable de tal situación. En efecto, de acuerdo con el enfoque teórico de la economía neoclásica en el que se basaba este discurso, el desempleo surge como resultado de la vigencia de un nivel de salario superior al que equilibraría el mercado de trabajo.¹⁹⁹ Este salario se mantendría elevado por la existencia de trabas o “rigideces” que impiden el ajuste de la oferta y la demanda de trabajo. La flexibilidad laboral se presenta entonces como una condición necesaria para que haya equilibrio en este mercado, es decir, para eliminar el desempleo.

200

En concreto, en Argentina la mayor flexibilidad en la contratación se buscó principalmente a través de la disminución de los costos de despido y de la

¹⁹⁹ Para una reseña de la teoría neoclásica del mercado de trabajo, y en particular de los salarios, remitirse al capítulo 1.

²⁰⁰ En palabras de Pessino y Gill (1997): “Desde que se aplicaron las reformas orientadas a reducir la inflación, hay evidencias de que los salarios reales son rígidos a la baja, razón por la cual el empleo sufre un ajuste durante la fase descendente del ciclo económico. Los salarios –para quienes conservan su trabajo– permanecen altos, motivando a las personas a buscar trabajo, lo cual se refleja en el incremento observado de la tasa de participación y del desempleo” (p.12, traducción propia). Esta posición es criticada desde diversas teorías económicas, y la evidencia histórica también es contraria a esta postura. Tal como se argumenta en CENDA (2004): “La década de 1990 en Argentina es una muestra de ello. Mientras se aplicaban toda suerte de medidas flexibilizadoras, el desempleo crecía obstinadamente. Cuando, por último, el gobierno de la Alianza, ya sin eufemismos, aplicó una reducción directa en los salarios públicos, el desempleo siguió incrementándose. La caída del salario no es una cura para la desocupación masiva” (p.6/7).

instauración de modalidades de contratación por tiempo determinado.²⁰¹ Al mismo tiempo, se buscó reducir directamente el costo laboral mediante la reducción del porcentaje de aportes patronales a la seguridad social. Asimismo, se realizaron modificaciones en la organización del trabajo que apuntaron hacia una mayor flexibilidad interna: en la distribución del tiempo de trabajo, de las vacaciones anuales, de las tareas, etc.²⁰²

En materia de negociación colectiva, desde el gobierno se buscó impulsar también una mayor flexibilización, que se esperaba lograr principalmente a través de la descentralización de la misma. Efectivamente, las escasas negociaciones colectivas que tuvieron lugar durante este período, tendieron a concentrarse crecientemente en el ámbito de la empresa, en detrimento del de la actividad o rama. El contenido de estas negociaciones estuvo orientado hacia la flexibilidad contractual y la regulación flexible al interior de la firma, vinculada con los cambios en la jornada, la organización del trabajo y la modalidad de las remuneraciones (Novick, 2000).

Más allá de estas medidas que tendían a volver más precarios los puestos de trabajo, se verificó un aumento en la precariedad de hecho, en gran medida por el fortísimo incremento del peso del empleo no registrado sobre el empleo asalariado total.²⁰³ La proporción de aquellos asalariados que manifiestan que no se les realizan descuentos jubilatorios, y de los que puede presumirse, por lo tanto, que no poseen un contrato laboral registrado, pasó de 34,4% en 1991 a 42,4% en 2001.²⁰⁴ De este modo, empeoró en gran

²⁰¹ En 1991 y 1995 se introdujeron en la legislación una multiplicidad de modalidades de contratación temporarias promovidas, con facilidades adicionales para las pequeñas y medianas empresas. La mayor parte de estas modalidades promovidas fue eliminada de la legislación a través de otra reforma en 1998.

²⁰² En González (2003) se resumen los cambios acontecidos, legalmente y de hecho, en diversos aspectos de las relaciones laborales durante la década de 1990.

²⁰³ La noción de precariedad remite a la inseguridad en el empleo, su temporalidad y ausencia de protección. Para una discusión sobre este término, ver Lindenboim, González y Serino (2000).

²⁰⁴ Si bien existen diferencias en las cifras sobre empleo no registrado, de acuerdo con la definición del universo de trabajadores a considerar para el cálculo, en todos los casos el aumento del mismo resulta evidente. Ver, por ejemplo, Lindenboim, González y Serino (2000), Beccaria y Serino (2001) y CENDA (2006).

medida un indicador que ya había comenzado a incrementarse preocupantemente durante la década anterior. El peso del empleo no registrado se incrementó incesantemente durante toda la década, tanto en los momentos auge como de depresión del ciclo económico. La constatación de un fuerte crecimiento del empleo no registrado se produjo aún en los sectores más dinámicos en términos de nivel de actividad y creación de empleo, que modificaron la composición de sus empleos sesgándolos hacia los puestos no registrados. Al mismo tiempo, los empleos registrados disminuyeron especialmente por el comportamiento expulsor de empleo de la industria manufacturera (González y Serino, 2001).

Debe mencionarse, asimismo, el papel que cumplió la administración pública y defensa, un sector que tradicionalmente es el más protegido, pero en el que se verificó un alto crecimiento de ocupaciones no registradas, dando cuenta del 16% del total de los nuevos puestos de este tipo. Ello puede vincularse con la vigencia de la restricción legal para la incorporación de trabajadores en la administración pública, que se incluyó entre las reformas implementadas a inicios de la década. Numerosas contrataciones laborales en el Estado, por lo tanto, se realizaron en el marco de contratos firmados por trabajadores independientes, que por las características de su inserción eran, en realidad, trabajadores asalariados. Es decir que el mismo Estado incumplía las normativas laborales de contratación de trabajadores. Un motivo adicional que puede explicar el fuerte incremento en el empleo no registrado en la administración pública, en especial hacia el final de la década, sería la implementación de planes de empleo, en tanto los trabajadores que en ellos se desempeñasen se autoreconocieran como asalariados no registrados de este sector.²⁰⁵

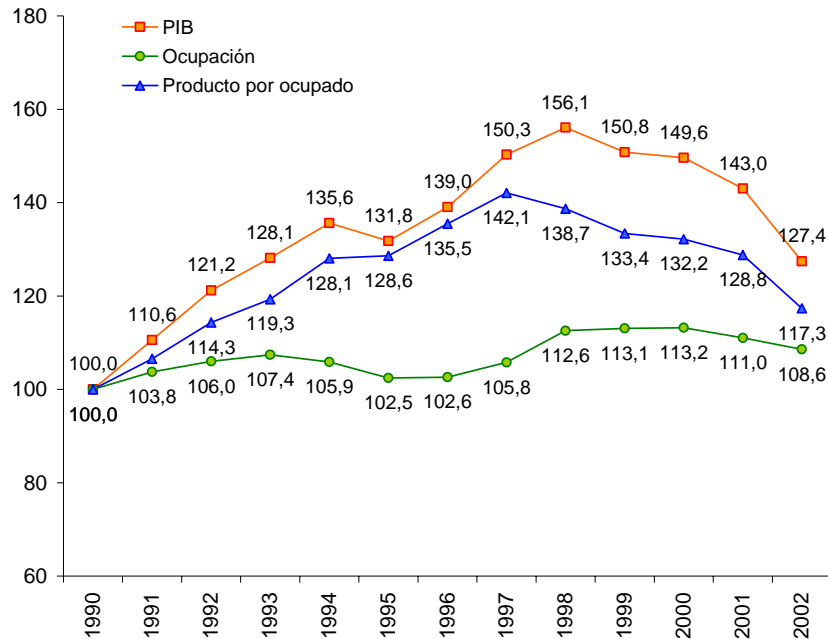
²⁰⁵ La conflictividad social que fue consecuencia del incremento de la desocupación forzó al gobierno a implementar en 1996 un programa nacional de empleo: el Plan Trabajar. El objetivo era aliviar los costos del desempleo y contener la creciente movilización social. A excepción de este plan, las políticas de empleo fueron acotadas en el tiempo, magras en recursos y sufrieron continuas modificaciones en su diseño e implementación (Lodola, 2005).

En suma, así como durante su período de industrialización, Argentina se distinguía de otros países de América Latina por el mayor nivel de formalidad en las ocupaciones y la mayor proporción de registración de las relaciones laborales, se produjo un retroceso muy importante en esta materia una vez abandonado el proceso de la ISI. Puede afirmarse que la insuficiencia en la generación de empleo, que implicó un fuerte aumento de la tasa de desocupación o, más en general, un aumento del tamaño del ejército de reserva, inclinó aún más la relación asimétrica de poder entre trabajadores y empleadores en contra de los primeros. Los asalariados se han visto entonces forzados a aceptar formas de contratación laboral precarias, que implican para ellos una situación de mayor vulnerabilidad. La flexibilización legal del trabajo y la reducción de los costos laborales, lejos de haber reducido el empleo no registrado, fue acompañada por un aumento del mismo.

Otra de las características que tuvo el desempeño del empleo durante este período fue su fuerte respuesta al ciclo económico. En el Gráfico N° 3.25 se observa como el empleo reaccionó negativamente ante la disminución del producto en 1995 y a partir de 1999.²⁰⁶ El Gráfico N° 3.13, mostrado más arriba, permite apreciarlo más claramente. Por un lado, se observa que las fluctuaciones que tuvo el producto durante este período son comparables, por su magnitud, a las de los años ochenta aunque mientras en esa década el PIB se redujo, entre 1990 y 1991 creció 43,0%. Es decir, la amplitud de los ciclos se da en un caso –los ochenta– con un PIB en retroceso y en el otro –los noventa– en un proceso de fuerte crecimiento económico. Se observa, además, como durante el régimen de convertibilidad la respuesta del empleo a los ciclos del producto resultó más marcada que en cualquier período histórico anterior.

²⁰⁶ Es interesante notar, también a partir del Gráfico N° 3.21, cómo la reducción de la ocupación se inicia ya en 1994, con anterioridad a los efectos locales de la crisis del Tequila. Esta evidencia refuerza el argumento de que las dificultades de la economía para generar empleo, y el consecuente incremento en la tasa de desocupación, derivaban de las características que asumía el patrón de crecimiento y no del efecto recesivo de dicha crisis, como se dijo en ese momento.

Gráfico N° 3.25. Evolución del Producto Interno Bruto, la ocupación y el producto por ocupado, 1990-2002. Índice 1990=100.

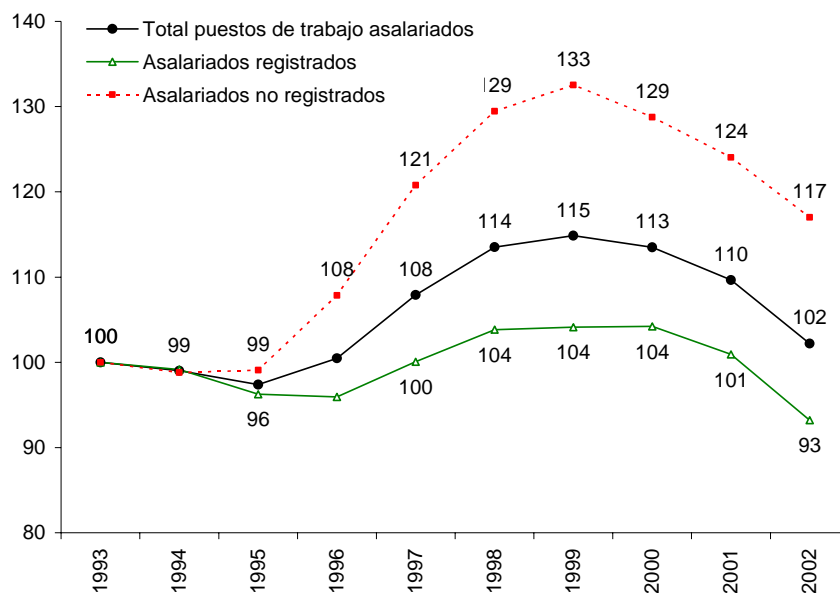


Fuente: Ver Anexo metodológico.

Esta inestabilidad del empleo se puede relacionar con la mayor flexibilidad del mercado de trabajo, que implicó una disminución de los costos de despido y contratación y, en general, una mayor facilidad para que los empleadores adapten su plantilla de personal ante las variaciones de la producción. La mayor flexibilidad obedeció tanto a los cambios en la legislación como, sobre todo, al creciente peso del empleo asalariado no registrado y a la alta inestabilidad del mismo.²⁰⁷ En efecto, en el Gráfico N° 3.26 puede apreciarse como las variaciones cíclicas de los puestos no registrados a lo largo del período 1993-2002 son marcadamente más amplias que las de los puestos asalariados registrados.

²⁰⁷ En Beccaria y Maurizio (2005) se muestra como la incrementada inestabilidad de las ocupaciones en la segunda mitad de la década de 1990 se explica por el comportamiento de los puestos no registrados.

Gráfico N° 3.26. Evolución de los puestos de trabajo asalariados registrados y no registrados, 1993-2002. Índice 1993=100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuenta de Generación del Ingreso-Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Los puestos de trabajo no asalariados tuvieron un comportamiento diferente al de etapas anteriores, en particular, distinto del que mostraron durante el período 1975-1990. En ese momento, especialmente a partir del año 1977 se observó que, mientras que el empleo asalariado tuvo un incremento muy lento e inestable, el empleo no asalariado tendió a crecer más rápidamente, contribuyendo en cierta medida a sostener el nivel general de ocupación. Asimismo, se verificó que en particular en ciertos momentos de crisis, el empleo no asalariado funcionó como refugio, incrementándose a la par que se reducía el empleo asalariado. Así ocurrió en particular en los años 1976 (en este año la caída de los salarios reales pudo haber tenido la razón principal de este comportamiento, como se explicó más arriba), en 1982 y en 1989, años en los que el empleo no asalariado se incrementó al tiempo que se reducían los puestos en relación de dependencia.

En cambio, durante la vigencia del régimen de convertibilidad el número de ocupaciones no asalariadas prácticamente no se incrementó, al tiempo que los puestos asalariados tuvieron un aumento que resultó escaso. En efecto,

mientras que los puestos asalariados se incrementaron entre 1990 y 2001 a una tasa anual acumulativa de 1,3%, las ocupaciones no asalariadas lo hicieron al 0,1% anual. Como resultado, la tasa de asalarización aumentó de 71,0 en 1990 a 73,1% en 2001.²⁰⁸ En un escenario de fuerte aumento de la tasa de desocupación, estas tendencias indican que los empleos no asalariados no habrían podido funcionar como refugio. Este resultado, en principio llamativo, da cuenta de las dificultades que enfrentaba una parte de los trabajadores, ante la situación de deterioro del mercado de trabajo, para desempeñarse como autónomos o independientes.

En el marco de una economía abierta y con una moneda sobrevaluada, las actividades de muchos de estos trabajadores también resultaron afectadas por la competencia de los abaratados productos importados. Fue éste el caso, por ejemplo, de quienes se dedicaban a la reparación de electrodomésticos u otros productos. En otros casos, los trabajadores independientes sucumbieron ante el proceso de mayor concentración y centralización de la producción que se desplegó durante esta etapa. Sería el caso de los propietarios de pequeños almacenes, quienes enfrentaban la competencia de los nuevos grandes supermercados. En general, puede afirmarse que el patrón de crecimiento hacía inviables una serie de pequeños emprendimientos que habían sido factibles en el pasado. Se trata de una suerte similar a la que corrieron numerosas pequeñas y medianas empresas. En los momentos de crisis económica, estas dificultades se exacerbaron, de modo que la caída del número de trabajadores no asalariados fue particularmente importante en años como 1995 y 2001.

Este comportamiento del empleo no asalariado tuvo varias consecuencias. Por un lado, al no funcionar como empleo refugio, implicó que se ampliara la respuesta del empleo a los cambios en el producto, potenciando la

²⁰⁸ La menor tasa de asalarización se reflejó también en un achicamiento relativo del empleo en el sector informal. De acuerdo con los cálculos de Altimir y Beccaria (1999) el peso de este sector en el empleo pasó de 49,1% en 1991 a 46,2% en 1995. Esta disminución obedece tanto a la menor proporción de ocupados no asalariados como de asalariados en pequeños establecimientos.

amplitud observada en el ciclo del empleo. Por otra parte, las dificultades que enfrentaban los trabajadores para desarrollar tareas en forma autónoma pudieron actuar en el sentido de potenciar la aceptación de condiciones de trabajo que resultaban cada vez más degradadas.

El crecimiento del producto con escasa creación de puestos de trabajo implicó que se verificara un importante aumento en el nivel de producto por trabajador. En efecto, en este período la productividad experimentó un notable ascenso, con una tasa anual acumulativa de 2,3% entre 1990 y 2001, es decir, un ritmo similar al del la última década de la ISI. Este incremento estuvo asociado con un conjunto de procesos que ocurrieron durante este período. Por un lado, el proceso de modernización tecnológica impulsado por la apertura externa y la presión por lograr una mayor competitividad, que implicó la incorporación de nuevos bienes de capital y la sustitución de trabajadores, así como la adopción de formas de gestión que tendieron a intensificar el trabajo. Asimismo, por el hecho de que se parte de una situación de elevada capacidad ociosa a fines de los años ochenta, a partir de la cual los aumentos de la producción implican necesariamente una mayor productividad. Por otro lado, por un cambio en la composición sectorial, ya que sólo aquellas ramas y aquellas empresas más productivas pudieron sobrevivir al proceso de apertura externa (Altimir y Beccaria, 1999; Frenkel y González Rozada, 1998).

Uno de los sectores en los que el incremento del producto por ocupado resultó más fuerte fue la industria manufacturera, en la que dicha variable creció a una tasa anual acumulativa de 3,8% entre 1990 y 2001.²⁰⁹ No casualmente se trata de un sector que fue fuertemente expulsor de empleo en términos netos. Es decir que el incremento del producto por ocupado ocurre paralelamente con la destrucción de puestos de trabajo. Las razones son análogas a las que se esgrimieron más arriba en relación con la

²⁰⁹ Los otros sectores en los cuales la productividad creció incluso por encima de la correspondiente a la industria fueron electricidad, gas y agua y construcción.

productividad global. Frente a esta caída de la ocupación industrial, el resto de los sectores productivos no tiene capacidad para generar empleo de modo de compensar esta pérdida, lo que se expresa en definitiva en el fuerte incremento de la tasa de desocupación.

Es importante resaltar que el crecimiento del producto por ocupado, tanto a nivel agregado como en particular en la industria manufacturera, se produjo en los años que median entre 1990 y 1997. Desde entonces se verificó una sistemática caída, que estaría expresando la inviabilidad del patrón de crecimiento para continuar expandiendo la producción. De hecho, la economía entró en una larga y profunda recesión desde 1998.

Las tendencias descritas en relación con el producto por ocupado y la ocupación se asemejan en cierto sentido con las desplegadas en el período 1958-1963, durante el cual, con reconfiguración de la industria local que impulsó la entrada de capital extranjero implicó un fuerte aumento de la productividad con expulsión de empleo, en particular en la industria manufacturera.

La escasa generación de empleo implicó un escenario sumamente desfavorable para la clase trabajadora. El fuerte incremento de la desocupación funcionó como un potente mecanismo disciplinador que afectó la capacidad de negociación de los trabajadores, lo cual se tradujo en una virtual inexistencia de negociaciones colectivas de índole salarial durante este período.²¹⁰

Los salarios reales tuvieron un aumento en los primeros años de la convertibilidad, en relación con los deprimidos niveles vigentes durante el período de hiperinflación (Gráfico N° 3.27). En efecto, en 1993 los salarios

²¹⁰ La ausencia de incrementos generalizados de precios, por otra parte, implicaban que no existiera una necesidad de actualizar los salarios nominales frente a la inflación.

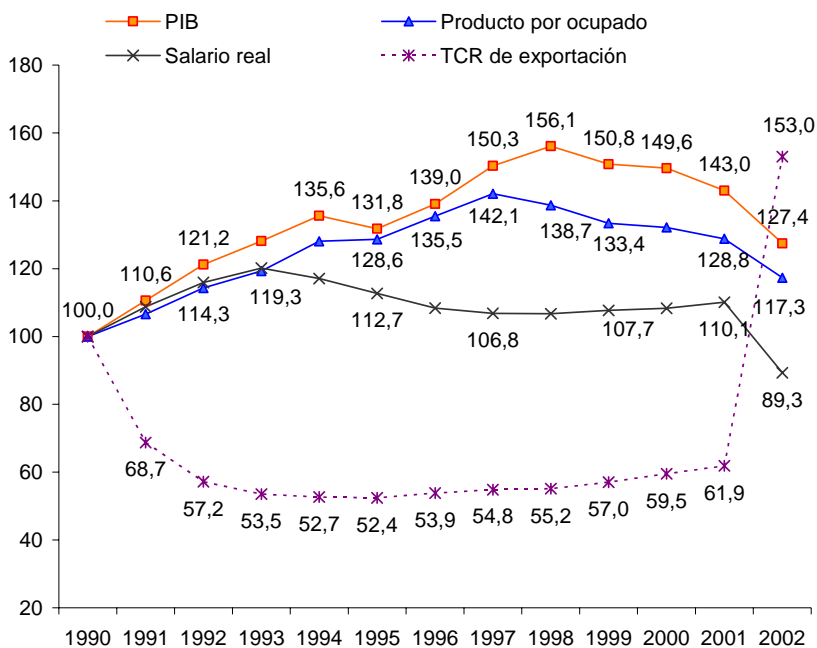
llegaron a un nivel que era 27,6% superior al piso histórico de 1989.²¹¹ La estabilización del nivel de precios, así como un nivel importante de crecimiento económico e incluso del empleo en estos años, permiten explicar este incremento. El freno a la inflación implicó que las remuneraciones dejaran de perder continuamente poder adquisitivo, ya que mientras existió alta inflación los aumentos de salarios nominales se daban con posterioridad a los incrementos en los precios. Al mismo tiempo, la apreciación cambiaria implicaba un abaratamiento relativo de los bienes-salario que también favorecía la mejora de las remuneraciones. El elevado ritmo de crecimiento económico permitió, por otro lado, un importante incremento del empleo, considerando que la expulsión neta de empleo en la industria comenzaría a hacerse visible recién desde el año 1993. Este aumento salarial al inicio de la convertibilidad implicó que en 1993 se alcanzara un nivel muy similar al de 1976, es decir, se trataba aún de un valor muy reducido en términos históricos.

Desde entonces, los salarios reales no volvieron a incrementarse; por el contrario, volvieron a disminuir, de modo que en 1998, cuando la recesión se estaba iniciando, las remuneraciones reales promedio eran 11,2% inferiores a las de 1993. Cabe destacar que, dado que el nivel de precios de la economía se mantenía absolutamente estable, el menor poder adquisitivo de los salarios obedeció a una disminución de los salarios nominales, proceso que sólo fue posible por la situación de gran debilidad en la capacidad de negociación de los trabajadores, así como por el cambio en la composición de las ocupaciones, entre las que tendieron a incrementarse aquellas más precarias.

Finalmente, en los años finales de la convertibilidad, el salario real medio mostró un ligero incremento, como consecuencia de la leve deflación que tuvo lugar en ese escenario recesivo.

²¹¹ Recuérdese que el nivel de salarios en 1989 es el más bajo de todo el período analizado.

Gráfico N° 3.27. Evolución del Producto Interno Bruto, el producto por ocupado, el salario real y el tipo de cambio real, 1990-2002. Índice 1990=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Esta trayectoria del salario real desde 1993 implicó que no sólo los salarios no siguieran el fuerte crecimiento de la productividad, sino que incluso se movieran en sentido opuesto. Entre 1993 y 1997, mientras los salarios reales se redujeron en 11,1%, el producto por ocupado creció 19,1%. Se trata de un hecho inédito en todo el período histórico analizado.

Cabe resaltar que a través de una norma legal se había establecido que no podían otorgarse incrementos salariales que no estuviesen respaldados por aumentos en la productividad. Esta disposición buscaba, de hecho, consolidar la pérdida de participación del salario en el valor agregado que había tenido lugar desde la dictadura militar.²¹² Como se mostró, no sólo los

²¹² Debe señalarse que, de todos modos, la aplicación de lo dispuesto por el decreto correspondiente (N°1334/1991) resultó difícil en la práctica, dada la necesidad de realizar mediciones de la productividad, más aún cuando las negociaciones salariales se realizaban predominantemente por rama de actividad, no por empresa (Montuschi, 2000).

salarios no crecieron por encima de la productividad, sino que la brecha entre la evolución del producto por ocupado y la de las remuneraciones reales se ensanchó de forma muy considerable.

Ha sido señalado que los aumentos de la productividad permiten que se incremente tanto el límite inferior como el límite superior dentro de los cuales tiende a moverse el salario real.²¹³ El patrón de crecimiento vigente durante el régimen de convertibilidad implicó que la situación de los trabajadores se debilitara de tal modo que no sólo no lograron que las remuneraciones reales siguieran los fuertes aumentos del producto por ocupado, sino que las mismas incluso disminuyeron. Puede decirse que el poder disciplinador del desempleo resultó comparable al de la represión durante la dictadura aunque, claro está, la clase trabajadora al inicio de la convertibilidad no contaba ya con el poder de organización y movilización que había tenido en los años setenta.

Para las organizaciones de los trabajadores, el incremento de la desocupación implicó una merma en su fortaleza y en su capacidad de acción. Adicionalmente, las modificaciones en la estructura de la ocupación también habría incidido negativamente sobre el poder sindical y sobre el alcance de la negociación colectiva. Por un lado, porque perdieron participación en el empleo sectores que tradicionalmente contaban con una alta densidad sindical, como el sector público y la industria manufacturera; por otra parte, por el menor peso de las grandes empresas en la ocupación, también vinculado a los cambios en la estructura productiva²¹⁴; finalmente, por la mayor incidencia del empleo no registrado y de formas temporarias de contratación (Marshall, 2000).

Resulta asimismo interesante notar que esta trayectoria de las remuneraciones reales se da a pesar de la vigencia de un tipo de cambio real

²¹³ El desarrollo de esta explicación se realizó en el capítulo 1.

²¹⁴ Al respecto, ver capítulo 4.

que, en sí mismo, empujaba hacia una suba de las remuneraciones. En efecto, durante toda la vigencia de la convertibilidad, la sobrevaluación de la moneda local implicó un abaratamiento relativo de los bienes-salario. El nivel de sobrevaluación implicaba que existiera una importante transferencia de excedente desde el sector agropecuario hacia otros sectores de la economía. Tal como se muestra en Arceo (2011), esta transferencia fue sustantivamente más elevada que en el período inmediato anterior y también lo sería respecto del período posterior a 2002.²¹⁵ La posibilidad de que dicho excedente permitiera una elevación de los salarios reales promedio, sin embargo, se vio limitada por la debilitada posición en que se encontraban los trabajadores para lograr incrementos en sus remuneraciones.

En este sentido, es interesante diferenciar el proceso de sobrevaluación de la moneda que tuvo lugar durante el régimen de convertibilidad de aquellos otros procesos de sobrevaluación que ocurrieron con anterioridad, para luego analizar cómo resultó en cada caso la evolución salarial. En particular, dentro del largo período analizado, se destacan los primeros años de la década de 1950, la etapa 1971-1974, 1977-1981 y, finalmente, la década de la convertibilidad.

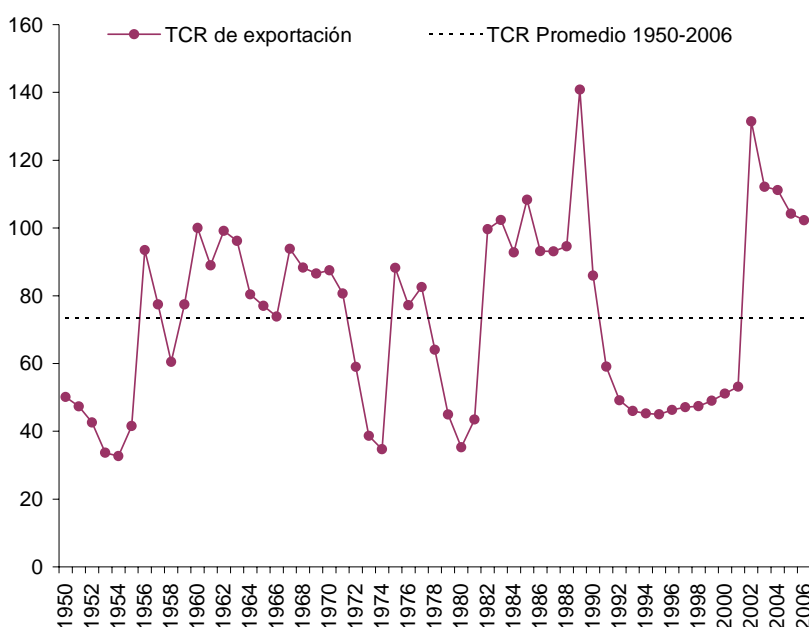
Antes de continuar, es preciso aclarar que la interpretación del nivel de subo o sobrevaluación de la moneda es una cuestión compleja, que remite necesariamente a la consideración de un nivel de tipo de cambio que se considera “de equilibrio”. La definición de dicho equilibrio es un asunto sujeto a controversias teóricas y empíricas, en las que no será necesario adentrarse.²¹⁶ En efecto, con fines eminentemente prácticos, se toma como

²¹⁵ De acuerdo con Arceo (2011), la transferencia total de excedente agrario hacia el conjunto de la economía promedió el 15,6% de los ingresos totales del sector entre 1982 y 1989 y ascendió al 25,9% entre 1990 y 2001, mientras que el porcentaje transferido sería de 14,7% entre 2002 y 2007. A pesar de que durante el régimen de convertibilidad las alícuotas de los impuestos a las exportaciones se redujeron a cero, la transferencia operó por mecanismos indirectos, en concreto, por la mediación de un tipo de cambio real bajo. Cabe aclarar que, debido a la disponibilidad de datos el cálculo no puede realizarse para los años anteriores a 1982.

²¹⁶ Al respecto, puede consultarse Kicillof y Nahón (2008).

referencia el nivel de tipo de cambio real promedio del largo período analizado, y se compara el valor de cada período con respecto a dicho nivel (Gráfico N° 3.28). Este procedimiento no implica afirmar que el promedio es el nivel de equilibrio, sino sólo que puede ser un proxy del mismo, en tanto un nivel de equilibrio debe permitir que la Balanza de Pagos tienda a igualarse en el largo plazo.²¹⁷

Gráfico N° 3.28. Evolución del tipo de cambio real de exportación, 1950-2006. Índice 1960=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Tomando estas salvedades en consideración, del análisis de las etapas mencionadas más arriba se desprende que, a diferencia de otros episodios de sobrevaluación, la convertibilidad se destacó, sobre todo, por la persistencia y la estabilidad del nivel de tipo de cambio real durante un

²¹⁷ Este nivel promedio de equilibrio se correspondería con las productividades relativas de los sectores locales respecto de los del resto del mundo, pero con varias salvedades. Por un lado, ese promedio de equilibrio puede resultar, a la vez, elevado para algunos sectores y bajo respecto de otros. Se trata en particular del fenómeno que ha señalado Diamand (1972) para el caso argentino. Por otro lado, dado que los movimientos internacionales de capitales también determinan el saldo de la Balanza de Pagos, pueden incidir también sobre la determinación del tipo de cambio de equilibrio, adicionalmente a las productividades relativas.

período muy prolongado.²¹⁸ El mantenimiento del reducido nivel de tipo de cambio real estuvo sustentado, además, en buena medida en la entrada de capitales externos, tal como ocurrió en 1977-1981. En este sentido, ambos períodos se diferencian de los episodios de sobrevaluación durante la ISI, cuando la sobrevaluación estaba apoyada en un extraordinario ingreso de divisas que era resultado, principalmente, de los elevados precios internacionales de los productos de exportación argentinos.

Asimismo, debe tenerse en cuenta que la sobrevaluación de la moneda a inicios de la década de 1950 y en 1971-1974 se produjo en una economía que permanecía semi-cerrada al comercio exterior. En 1977-1981 y durante la convertibilidad, en cambio, se trataba de una economía mayormente abierta.

Cabe presuponer que los efectos del tipo de cambio real no son los mismos en uno y otro caso. Por un lado, porque el vínculo entre el tipo de cambio y el precio relativo de los bienes-salario (y, por esa vía, sobre el poder adquisitivo del salario) se ve alterado en el caso de existir políticas compensadoras, como los impuestos a las retenciones o formas de regular el comercio exterior de productos primarios. Por otro lado, porque la influencia del tipo de cambio sobre los sectores productores de bienes se ve claramente modificada en el caso de que existan o no otros mecanismos de protección de los sectores locales y/o de incentivos a los mismos que no pasen por el régimen cambiario.

En este sentido, el efecto de la sobrevaluación de la moneda sobre los precios internos habría sido diferente en los episodios de la década de 1950 y la primera mitad de la década de 1970, respecto de los dos que acontecieron con posterioridad. En los inicios de la década de 1950, el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) controlaba el

²¹⁸ Aunque en el largo período analizado no se registran otras etapas con un comportamiento similar, sí se observan lapsos prolongados de sobrevaluación a principios de siglo (Cottely, 1988).

comercio exterior de productos agrarios, diferenciando el precio local del obtenido en el mercado internacional. En la primera mitad de la década de 1970, esta diferenciación se lograba en gran medida a través de elevadas alícuotas de retenciones a las exportaciones, de modo que el abaratamiento relativo de los alimentos dado por el nivel cambiario se veía, a su vez, alimentado por la vigencia de dichos impuestos. En cambio, ni en 1977-1981 ni durante la vigencia del régimen de convertibilidad funcionaron este tipo de mecanismos; los precios internos se veían determinados más directamente por el tipo de cambio real.

Asimismo, también habría sido diferente el efecto sobre la actividad económica y el empleo. Tanto en la década de 1950 como a inicios de la década de 1970 existían múltiples restricciones, regulaciones y aranceles sobre el comercio exterior. Como se explicó más arriba, estas regulaciones habían sido reducidas en gran medida desde el inicio de la dictadura militar de 1976 y nuevamente en los años noventa volvió a estar en vigencia un régimen de apertura al comercio exterior, aún más generalizado y con menor nivel de protección para la industria local que durante la dictadura.

Debido a las causas señaladas, la influencia de la sobrevaluación de la moneda sobre el salario real debería haber sido más contundente en 1977-1981 y durante la convertibilidad, respecto a lo ocurrido anteriormente.

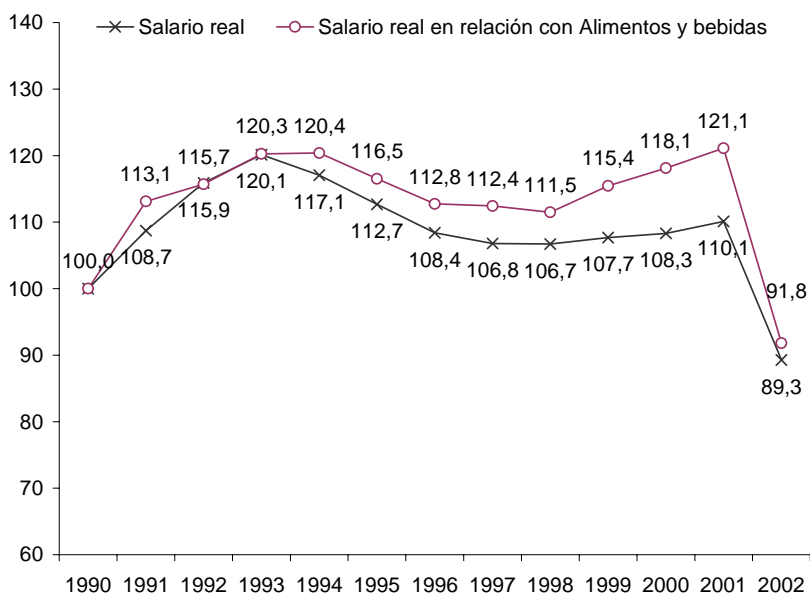
La observación de las series de tipo de cambio real y salario real permite ver que existe una clara asociación entre los movimientos de estas dos variables en el corto plazo, en particular con la sobrevaluación de la moneda de inicios de los años cincuenta y los dos episodios de los años setenta. En estos tres períodos, a medida que disminuía el tipo de cambio real, la remuneración real promedio se incrementaba. La amplitud de los movimientos parece también estar relacionada, en tanto las abruptas disminuciones cambiarias de la década de 1970 se asocian, en ambos casos con aumentos también rápidos de los salarios. Aún así, dado que el nivel salarial de partida es marcadamente diferente, las condiciones no son las

mismas. En efecto, mientras que en 1971-1974 el salario continúa el sendero ascendente que venía mostrando en los años anteriores, en 1977-1981 se trata de la recuperación a partir de un muy deprimido nivel en 1976.

La década de la convertibilidad se caracteriza por el hecho de que la sobrevaluación se mantuvo durante un período de tiempo considerablemente prolongado. Con una economía abierta, se potenciaron entonces sus efectos sobre la actividad de los sectores productores de bienes para el mercado interno, reduciendo la capacidad de generación de empleo. El excedente de fuerza de trabajo presionó sobre los salarios reales, de modo que no pudieron incrementarse en línea con los aumentos de la productividad.

Cabe preguntarse si la vigencia de un tipo de cambio real reducido no habría impedido una caída aún más fuerte de las remuneraciones luego de mediados de la década, cuando la desocupación se había vuelto ya un problema central de la economía. En efecto, el abaratamiento relativo de los bienes-salario y el hecho de que los salarios nominales tiendan a ser inflexibles a la baja pudo haber contrarrestado en cierta medida las consecuencias negativas del incremento en el ejército de reserva sobre los salarios. Una forma de apreciarlo es la comparación entre la evolución del salario real calculado en relación con el conjunto de los precios de la economía y del salario real medido en relación con los precios de los alimentos y bebidas (bienes-salario típicos). Como se muestra en el Gráfico N° 3.29 la evolución del poder adquisitivo de las remuneraciones en términos de alimentos y bebidas resultó más favorable que en términos del conjunto de bienes. De este modo, la caída del 8,3% del salario real entre 1993 y 2001, resulta en un aumento del 0,7% cuando el poder adquisitivo del salario se mira sólo en relación con los alimentos y bebidas.

Gráfico N° 3.29. Evolución del salario real y del salario real en relación con los precios de Alimentos y bebidas, 1990-2002. Índice 1990=100.



Fuente: Salarios: Ver Anexo metodológico. Precios: IPC-INDEC.

En suma, la relación entre el tipo de cambio real y el salario no es unívoca, sino que se modifica en distintos momentos históricos. En particular, si bien las disminuciones del tipo de cambio real se asocian con incrementos salariales, la magnitud de esta relación así como la posibilidad de mantener esos mayores niveles de salarios difieren en distintas etapas.

Haciendo un balance de la década de la convertibilidad, puede decirse que el comportamiento descrito del salario real, con tasas de empleo en retroceso y, al mismo tiempo, fuerte incremento de la productividad, dieron como resultado inequívoco una caída en la participación de los asalariados en la riqueza producida por el país.²¹⁹

El debilitamiento de la demanda de empleo implicó también que se incrementaran los niveles de desigualdad de los ingresos de los trabajadores

²¹⁹ El peso de la masa salarial sobre el valor agregado en el país pasó de 44,7% en 1993 a 37,1% en 1997. Desde entonces se incrementó hasta llegar a 42,1% en 2001, no debido a una mejora en la situación de los trabajadores sino a la caída del producto (Fuente: CGI).

y de los hogares.²²⁰ En una situación de alto desempleo, los trabajadores que contaban con mayores niveles de calificación se encontraron en una posición relativamente más favorable para procurar preservar sus salarios, en relación con aquellos que tenían menores niveles de calificación. De este modo, la mayor desigualdad fue intrínseca a este funcionamiento del mercado laboral.²²¹

Este patrón de crecimiento, más allá de sus consecuencias en la ocupación, no resultaba en sí mismo sostenible en el tiempo, como quedó de manifiesto en su largo trance final y su estallido definitivo a fines de 2001. Entre 1998 y 2001 terminó de cerrarse el proceso de destrucción del empleo y de las condiciones de vida de la población. Durante ese período el PIB acumuló una caída de 8,4%, y la desocupación trepó de 14,8% a 20,3%.

6. ¿Un nuevo patrón de crecimiento?

6.1. El fin de la convertibilidad y la profundización del escenario recesivo

Tras una década de vigencia del régimen de convertibilidad, en medio de una crisis de proporciones históricas, en enero de 2002 el peso argentino sufrió una fuerte devaluación.²²² Su efecto inmediato fue una brutal transferencia de ingresos en detrimento de los ocupados, quienes vieron fuertemente reducido su salario real por el efecto del aumento de los precios internos. La débil situación de los trabajadores a la salida de la convertibilidad fue sin dudas uno de los factores que permitió que durante

²²⁰ En Altimir y Beccaria (2002) se presentan distintos indicadores que dan cuenta de la evolución del nivel de desigualdad hasta el año 2000. La situación se agravó aún más al año siguiente, con el recrudescimiento de la situación recesiva.

²²¹ Autores como Gasparini (2003) afirman, en cambio, que el aumento de la desigualdad se debió a la incorporación de tecnología que, en sí misma, implicó una mayor intensidad en el uso de trabajo calificado respecto del no calificado. Este análisis microeconómico tiende a desconocer el efecto que la desocupación tiene sobre la desigualdad.

²²² El precio del dólar pasó de \$1 en diciembre de 2001 a \$1,40 en el mes siguiente (desdoblado en un tipo de cambio para el comercio exterior y otro, flotante, para el resto de la economía). La flotación del tipo de cambio implicó que continuara incrementándose rápidamente hasta llegar a un pico de \$3,61 en octubre y desde allí volver a descender, quedando estabilizado alrededor de los \$3 en los años siguientes.

meses no existieran aumentos nominales de salarios, a pesar de que el nivel de precios estaba sufriendo incrementos muy importantes.²²³

La consecuencia inmediata fue que se acentuó la depresión que venía experimentando el consumo tras varios años de recesión. En 2001 el consumo privado agregado había tenido una caída de 5,7%; en 2002 tuvo una disminución adicional de 14,4%. El PIB en su conjunto, que se había contraído 4,4% en 2001, cayó 10,9% en 2002.

En cuanto al mercado de trabajo, el empleo tuvo una importante caída que implicó que la tasa de desocupación trepara al 24,8% en mayo de 2002. Este hecho, sumado a la fuerte disminución del salario real, implicó un dramático empeoramiento de la distribución del ingreso, reforzando la tendencia preexistente. Así, la participación de la masa salarial sobre el valor agregado en la economía pasó, de acuerdo con los datos oficiales, de 42,1% en 2001 a 34,6% en 2002.²²⁴

La pobreza creció aún más respecto de su nivel de fines de 2001. La situación más grave se registró en octubre de 2002, cuando el 57,5% de la población y el 47,5% de los hogares argentinos vivía con ingresos bajo la línea de pobreza. Con el fin de paliar mínimamente la emergencia social, se implementó desde mayo de 2002 el Programa Jefas y Jefes de Hogar Desocupados (PJJHD), por el cual se otorgaba un monto de \$150 a los jefes de hogar desocupados con hijos menores de edad, quienes debían realizar contraprestación laboral o educativa. En los tres primeros meses desde su

²²³ El Índice de Precios al Consumidor (IPC-INDEC) se incrementó 39,6% entre enero de 2002 y el mismo mes del año siguiente. En ese mismo período las remuneraciones nominales de los asalariados registrados se incrementaron en 14,6%. Paradójicamente, fue esa una de las razones por las cuales la devaluación en Argentina fue “la más exitosa del mundo”, como afirmó el entonces Ministro de Economía Roberto Lavagna (Clarín, 27/11/2003).

²²⁴ Fuente: CGI.

implementación accedieron a este programa 1.370.000 beneficiarios, que llegaron a ser casi dos millones a mediados de 2003.²²⁵

Sin embargo, la devaluación sentó también las bases para un nuevo período de acumulación y crecimiento, basado en un patrón diferente. La nueva estructura de precios relativos resultó en una recomposición de la tasa de ganancia, dada la fuerte disminución relativa del costo laboral. Asimismo, el nuevo tipo de cambio real implicó para los sectores productores de bienes dedicados al mercado interno un importante aumento en su competitividad externa, debido al incremento en los precios relativos de los bienes importados. De esta manera, los sectores exportadores simultáneamente vieron incrementarse su competitividad por la reducción del costo laboral y triplicarse en pocos meses el precio de su producción en moneda nacional. Este fue el impulso que permitió la recuperación del nivel de actividad, en particular en la producción de bienes.

La economía no tardó en reaccionar frente a este nuevo esquema de precios y rentabilidades relativas. Los primeros indicios de recuperación económica comenzaron a apreciarse a partir de fines de 2002 y en algunos sectores de actividad incluso antes. El empleo también volvió a crecer, aún cuando los salarios reales permanecieron deprimidos por un lapso muy prolongado.

6.2. Expansión económica y creación de empleo sin precedentes

La vigencia del nuevo esquema macroeconómico implicó una expansión de la economía muy fuerte y sostenida en los años que siguieron a la devaluación. Aunque el aumento del nivel de precios limó parcialmente el

²²⁵ Esta medida, por su masividad, tuvo una lógica opuesta a la que había primado en materia de políticas sociales durante toda la década de 1990. El cambio obedeció, sin duda, a la inusitada profundidad de la crisis, que volvió evidente la inviabilidad de las políticas focalizadas, aisladas y descoordinadas vigentes hasta entonces. No puede dejar de resaltarse, además, que se trató de una concesión realizada en un contexto de fuerte movilización de los sectores populares, que pocos meses antes habían promovido una iniciativa con algunas características similares: el seguro de empleo y formación del Frente Nacional contra la Pobreza (Frenapo).

efecto inicial de la devaluación, el tipo de cambio real continuó en niveles sumamente elevados con respecto a los de la convertibilidad. De este modo, en 2006 aunque el nivel de precios se había elevado 81,3% respecto del de 2001, el tipo de cambio real respecto al dólar se ubicaba en un valor equivalente prácticamente al doble del valor promedio durante la convertibilidad.

Entre 2002 y 2006, la tasa anual acumulativa de crecimiento fue de 8,9%, un nivel inédito en la historia de nuestro país desde principios del siglo XX, sobre todo considerando que se trató de una tasa estable, además de elevada, y que continuaría alcanzando valores similares también en los años siguientes.²²⁶ De este modo, en 2006 el PIB resultó, a precios constantes, 14,7% superior al de 1998, que había marcado el nivel más alto de la década de 1990. Es decir que la fuerte expansión permitió no sólo recuperar la profunda caída del producto asociada al final de la convertibilidad, sino también crecer por sobre los más altos registros de la década anterior en el lapso de unos pocos años.

Existieron condiciones internacionales que resultaron favorables para este crecimiento, aunque no fueron su causa única. El sector de exportación se benefició de una coyuntura de precios internacionales relativamente elevados, así como también por el incremento de las cantidades comercializadas, originados ambos en el *boom* importador asiático de estos productos, que se había iniciado con anterioridad a la devaluación del peso argentino.

Otro elemento exógeno que colaboró en la fase creciente del producto de Argentina, y en la determinación del perfil de ese crecimiento, durante el período en cuestión fue la vigencia de tasas de interés internacionales sustancialmente más bajas que las de la década de 1990 y su reflejo en

²²⁶ De acuerdo con la definición del período de análisis, los años 2007 y posteriores quedan fuera del alcance de esta tesis.

menores tasas a nivel local –en ocasiones negativas en términos reales–, que estimularon las inversiones productivas.²²⁷

El análisis de los sectores de actividad que lideraron la expansión económica permite resaltar una característica que diferencia este patrón de crecimiento del vigente durante el régimen de convertibilidad. Mientras que durante la década de 1990 los sectores productores de bienes crecieron por debajo del conjunto de la economía, desde 2003 ocurrió lo contrario: fueron estos sectores los que estuvieron al frente del crecimiento productivo. Así, entre 2002 y 2006 el valor agregado por los sectores productores de bienes creció por encima del valor agregado por los sectores de servicios.²²⁸ Así, los primeros se expandieron a una tasa anual acumulativa que fue 28,1% superior a la del conjunto de la economía.

En el caso de la industria manufacturera, el crecimiento fue aún más notable: 30,9% superior al del conjunto. De este modo, a pesar de haber reducido su generación de valor agregado en 27,0% entre 1998 y 2002, en 2006 llegó a ubicarse 11,0% por encima del nivel de 1998. Así, se expandió su participación en el valor agregado por el conjunto de la economía, que pasó de 16,2% en 2001 a 17,8% en 2006. De todos modos, el peso de la industria en la economía continuó siendo significativamente más reducido que a inicios de los años noventa.

El análisis de la contribución de distintos sectores al crecimiento económico marca claramente la diferencia en el perfil productivo del crecimiento respecto de períodos anteriores. Entre 2001 y 2006 la expansión de la industria manufacturera permite dar cuenta, en forma directa, prácticamente

²²⁷ El cálculo comparativo de las tasas reales de interés se puede encontrar en CENDA (2007).

²²⁸ En Azpiazu y Schorr (2008) se muestra, a partir de un análisis de las grandes empresas que cotizan en la Bolsa de Valores, el contraste entre la rentabilidad de las empresas industriales y las de servicios en el régimen de convertibilidad y con posterioridad a la devaluación de 2002. Este cambio en las rentabilidades relativas producto de la devaluación es el que está por detrás de las distintas tasas de crecimiento de los sectores.

de una cuarta parte del crecimiento total del valor agregado.²²⁹ Esta dinámica contrasta con la del período que va de mediados de la década de 1970 hasta fines de la de 1980, cuando la industria incide negativamente en el crecimiento total, ya que se reduce su valor agregado en términos absolutos. Asimismo, puede establecerse también un contraste respecto de la década de 1990, en que la industria contribuyó sólo con el 9,2% del incremento en la generación de valor agregado del conjunto de la economía. En dicha década, en cambio, fue el sector de intermediación financiera el que explicó prácticamente un tercio del crecimiento total. En cambio, en 2001-2006, este último sector sólo explica el 5,5% del aumento en el valor agregado.

El crecimiento económico fue especialmente intensivo en creación de empleo, de modo que se produjo un aumento extraordinario de la ocupación (Gráfico N° 3.30). La tasa anual acumulativa de incremento en la ocupación fue 5,0% entre 2002 y 2006. Si se excluye del cálculo a los ocupados del PJJHD, dicha tasa sería de 5,5%, lo que implica que se crearon 3,1 millones de puestos de trabajo en términos netos, que contrastan con los 1,3 millones generados a lo largo de los diez años que vigencia del régimen de convertibilidad.

De este modo, se verificó un fuerte incremento de la tasa de empleo que no sólo recuperó el nivel de inicios de los años noventa sino que, aún más, superó el pico histórico que había tenido a mediados de los años setenta. La tasa de empleo pasó de un deprimido 35,2% en 2002 a 41,2% cuatro años más tarde, mientras que la tasa de empleo de la población de 15 a 64 años pasó de 56,1% a 64,7% en el mismo período. En ambos casos, se superaron los máximos históricos de la tasa de empleo correspondientes a 1974.

²²⁹ Entre 2002 y 2006 el porcentaje es muy similar, de 22,6%, de modo que las conclusiones se mantienen.

El incremento en el empleo no fue sólo consecuencia de la notable recuperación del nivel de actividad, sino también del hecho de que el crecimiento resultara especialmente intensivo en mano de obra. La elasticidad empleo-producto mantuvo valores elevados durante todos estos años, más aún si se comparan con los vigentes durante la década de 1990, siendo entre 2002 y 2006 de 0,60 (Cuadro N° 3.3).

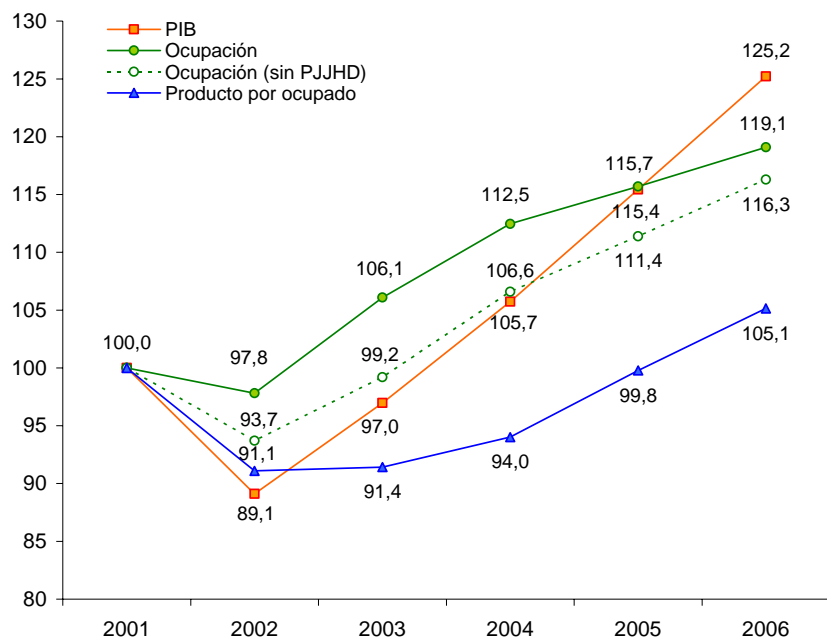
El alto crecimiento del empleo en relación con el producto obedeció esencialmente a tres procesos. El primero de ellos, de carácter transitorio, fue la elevada capacidad ociosa existente hacia el fin de la convertibilidad, que permitió que durante los primeros años posteriores a la devaluación se incrementaran fuertemente el empleo y el producto sin la necesidad de una expansión similar de la inversión.

La abrupta caída del costo laboral tras la devaluación fue otra de las razones. La fuerza de trabajo sufrió un feroz abaratamiento no sólo en moneda local, sino, más aún, en dólares, de modo que se redujo su costo especialmente en relación con los equipos de capital importados.²³⁰ De este modo, la expansión de los sectores productivos, incluso luego de recuperar el nivel de utilización de capacidad instalada antes ociosa, fue más intensiva en trabajo.

Finalmente, pero no por ello menos importante, el perfil productivo del crecimiento impulsó también una elevada elasticidad empleo-producto. La recuperación de los sectores trabajo intensivos gracias a la nueva estructura de precios relativos implicó que se potenciara la capacidad de la economía para generar empleo.

²³⁰ Si bien la lenta recuperación de los salarios implicó que el costo laboral tuviera cierto incremento a lo largo del período, recién hacia 2006 habría alcanzado el nivel previo a la devaluación.

Gráfico N° 3.30. Evolución del Producto Interno Bruto, la ocupación y el producto por ocupado, 2001-2006. Índice 2001=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

El hecho de que el empleo haya tenido un alto desempeño en relación con el producto implicó que no se verificara un incremento tan importante de la productividad. La tasa anual acumulativa de crecimiento del producto por ocupado entre 2002 y 2006 fue 3,6%, mientras el producto se expandía a un ritmo de 8,9% anual (Cuadro N° 3.1). De este modo, en 2006, cuando el nivel del PIB era 25,2% superior al de 2001, el producto por ocupado resultaba sólo 5,11 superior al de entonces (Gráfico N° 3.30).

Las razones que explican la elevada elasticidad empleo-producto permiten también explicar este comportamiento de la productividad. El proceso contrasta con lo ocurrido en los primeros años de la década de la convertibilidad, momento que también se caracteriza por tratarse de los primeros años a la salida de una profunda crisis, en los que puede volver a utilizarse parte de la capacidad instalada ociosa. Entre 1990 y 1994, mientras la economía crecía al 7,9% anual acumulativo, el producto por ocupado aumentaba al 6,4%.

El incremento en el empleo implicó una fuerte caída en la tasa de desocupación: tras haber alcanzado un nivel máximo de 24,8% en mayo de 2002 se redujo progresivamente hasta llegar al 9,5% en el segundo semestre de 2006. De este modo, después de más de diez años, volvió a ubicarse en un nivel inferior a los dos dígitos (Gráfico N° 3.31).

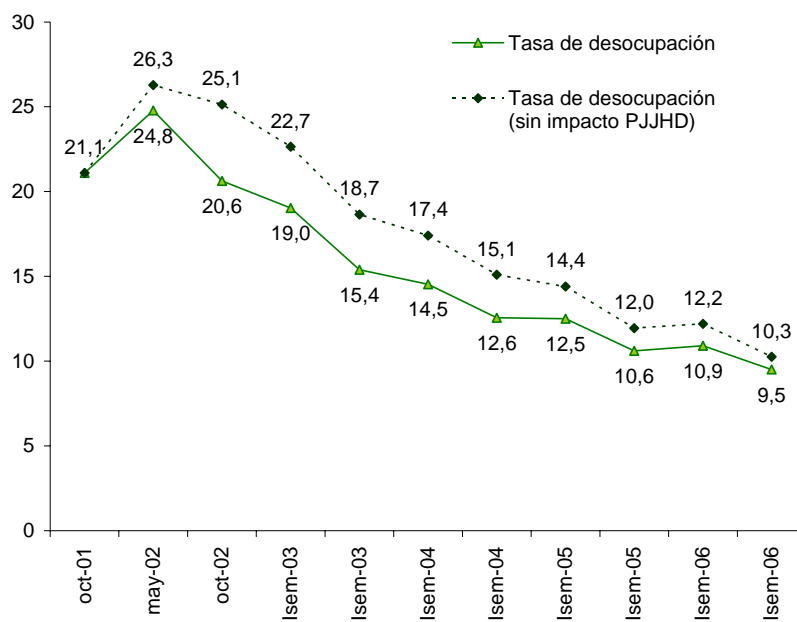
El impacto del plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados (PJJHD), ya mencionado, permitió que la desocupación no alcanzara cifras todavía mayores. Puede realizarse un ejercicio hipotético con el fin de analizar el impacto de este plan sobre la tasa de desocupación. Así, puede reclasificarse a las personas que declaran estar ocupadas en un PJJHD como desocupadas en tanto manifiesten, además, que están buscando activamente empleo.²³¹ Los resultados de este ejercicio se muestran también en el Gráfico N° 3.31, donde puede verse que la tasa de desocupación habría alcanzado un máximo de 26,3% en mayo de 2002 de no haber sido implementado este plan. Resulta interesante ver, asimismo, como el impacto del PJJHD va disminuyendo a través del tiempo, como resultado del incremento en los puestos de trabajo “genuinos” (no vinculados a planes de empleo) y del decrecimiento del número de beneficiarios del plan.

La fuerte recuperación de la ocupación fue acompañada por un crecimiento aún más intenso en la cantidad de puestos registrados, así como en la cantidad de puestos a tiempo completo; es decir, hubo cierta mejoría también en la calidad del empleo. En efecto, entre 2002 y 2006 la tasa anual acumulativa de crecimiento de los asalariados registrados fue 7,0%, lo cual permitió que descendiera el peso de estos puestos sobre el total de asalariados, que pasó de un nivel máximo de 44,0% en 2003 a 41,6% en

²³¹ Los ocupados en este tipo de plan que están en dicha situación son aproximadamente la mitad del total. Si se reclasificara como desocupados a la totalidad de los ocupados cuya ocupación principal consiste en un PJJHD, se obtendría una tasa de desocupación incluso más elevada.

2006²³². De todos modos, la proporción de estos puestos precarios continuó resultando sumamente elevada, con un nivel cercano al del año 1998.²³³

Gráfico N° 3.31. Tasa de desocupación urbana semestral en el total de aglomerados relevados, 2001-2006. En porcentajes sobre la Población Económicamente Activa.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC (ver Anexo metodológico).

La tasa de subocupación, por otra parte, disminuyó desde un valor de 18,9% sobre la PEA a fines de 2002 a un nivel de 11,0% en el segundo semestre de 2006. El descenso fue sostenido semestre a semestre. Esta evidencia

²³² Para el cálculo de esta proporción se excluye a los ocupados del PJJHD.

²³³ Algunos autores entienden que el mercado de trabajo argentino se encuentra segmentado, conviviendo un mercado formal y otro informal que en cierta medida exhiben un funcionamiento autónomo. Desde esta perspectiva, el mercado formal habría alcanzado el pleno empleo mientras que en el mercado informal persiste la desocupación (SEL, 2008). Esta visión ignora en cierto punto la evidencia que muestra la estrecha interrelación entre estos supuestos mundos separados. El crecimiento económico de estos años ha permitido reducir la desocupación y mejorar las condiciones de empleo y de salarios tanto en el sector formal como en el informal. Más aún, el sesgo trabajo intensivo y hacia algunos sectores que requerían mano de obra de baja calificación contribuyó a que el empleo no registrado tuviera un crecimiento aún mayor que el empleo registrado en los inicios de la recuperación.

muestra también otro aspecto que implica, como la reducción del peso del empleo no registrado, una mejora en la calidad del empleo.

Debe resaltarse, también, que las ocupaciones no asalariadas, aunque también crecieron, lo hicieron con menor intensidad que los puestos bajo relación de dependencia, que fueron los que experimentaron una expansión más dinámica. De este modo, el peso de los asalariados sobre el total de ocupados pasó de 72,2% en 2002 a 75,7% en 2006, un registro que se ubica por encima del nivel de todo el período de análisis. Es decir que la evolución del empleo en este breve período permitió superar no sólo el máximo anterior de la tasa de empleo a mediados de los años 1970, sino también la tasa de asalarización de ese momento.

A pesar del rápido cambio en la dinámica de la economía y del mercado laboral, los trabajadores recuperaron su poder de negociación muy lentamente. A principios de 2003 su situación era de extrema debilidad, considerando que la tasa de desocupación era terriblemente elevada y que la situación de alto desempleo venía sosteniéndose desde hacía años, mellando su capacidad de organización y de reacción. Por ello, a pesar de la vigencia de tasas de ganancia extraordinariamente altas y de niveles importantes de inflación, los salarios no se recuperaron en forma inmediata.

En un primer momento, las políticas de ingresos tuvieron un efecto muy importante sobre los salarios. En 2002 el gobierno de Eduardo Duhalde resolvió por decreto que se otorgaran aumentos salariales de suma fija, que alcanzaron a la totalidad de los trabajadores asalariados registrados. El incremento inicialmente dispuesto de \$100 era equivalente al 11,5% del salario bruto promedio de los asalariados registrados del sector privado. Esta política fue continuada durante el primer período del gobierno de Néstor Kirchner, que estableció nuevos aumentos y le fue confiriendo carácter remunerativo a los mismos. Así, entre 2002 e inicios de 2005 las remuneraciones comenzaron a incrementarse debido a los aumentos dispuestos por el gobierno nacional. A través de estas medidas se buscaba

paliar, sobre todo, la situación de los trabajadores de menores ingresos y con menor capacidad de negociación, cuyos salarios se veían incrementados en una proporción mayor.

Paralelamente, entre julio de 2003 y julio de 2005, el SMVM se incrementó de \$ 200 a \$ 630, en un principio a través de decretos de necesidad y urgencia y, ya en el año 2005, como consecuencia de la recuperación del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil.²³⁴ En ese mismo período, el nivel general de precios aumentó 15,0%, de modo que el nuevo nivel del SMVM permitió una importante recuperación de su poder adquisitivo, que en diciembre de 2005 se ubicaba 80,9% por encima del valor del mismo mes de 2001. Esta política, a su vez, impulsó la negociación colectiva entre los sindicatos y las cámaras empresariales, que incorporaron dichos aumentos a los salarios básicos convencionales y readecuaron las escalas salariales.

El recurso de otorgar aumentos de suma fija dejó de utilizarse en el año 2005. A partir de 2006, la determinación de los niveles salariales pasó a estar directamente relacionada con la negociación colectiva entre los representantes de los trabajadores y de los empleadores, aunque con una importante participación del gobierno nacional.

En síntesis, en el contexto de crecimiento económico acompañado por un fuerte aumento de la tasa de empleo que se evidenció a partir de 2003, los trabajadores pudieron reinstalar luego de una década las discusiones salariales en la negociación colectiva. La política salarial desarrollada en el período 2003-2006 tuvo como objetivo recuperar, al menos parcialmente, la caída salarial experimentada durante los últimos años de la convertibilidad y luego de la devaluación a lo largo del año 2002. La consecución de este objetivo se vio favorecida por la confluencia de las luchas desarrolladas por

²³⁴ Este Consejo, integrado por representantes del sector sindical, del empresariado y del Poder Ejecutivo, tiene entre sus funciones la determinación periódica del salario mínimo, vital y móvil.

los trabajadores con la necesidad de fortalecer el mercado interno. Tal es así que el incremento del salario real durante este período fue tolerado en cuanto aumento del costo de producción, porque la tasa de ganancia había crecido enormemente gracias al abaratamiento del costo salarial que se derivó de la devaluación de 2002.

En este marco, recién a fines de 2006 se logró revertir la abrupta caída del poder adquisitivo de los asalariados derivada de la devaluación (Gráfico N° 3.32). En ese año el salario real medio resultó 3,4% superior al de 2001, aunque quedó 5% por debajo de los niveles de 1995.²³⁵

En ese sentido, se destaca el hecho de que la gradual recuperación del salario real fue muy por detrás del rápido crecimiento económico. En efecto, en 2006 el PIB resultaba 25,2% más elevado que de 2001 y el PIB per capita 19,4% superior.

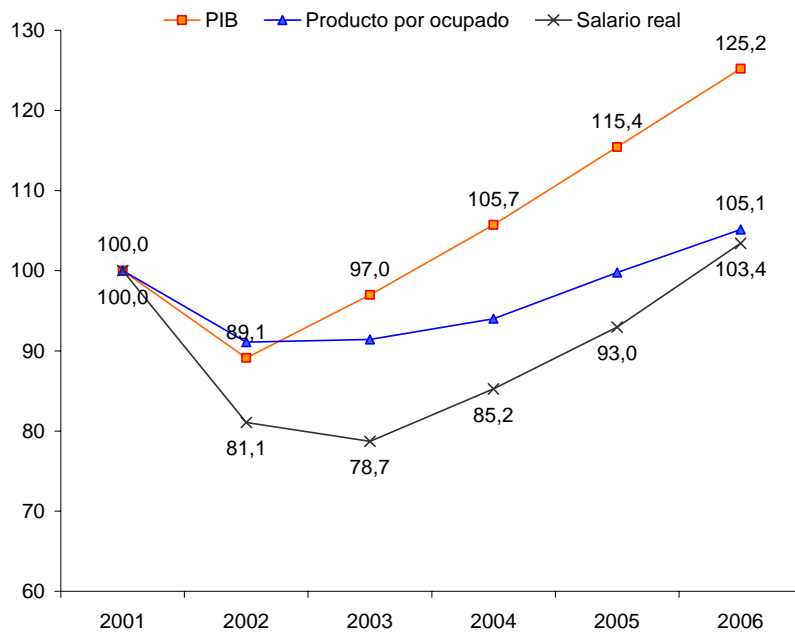
Durante la recesión de 2002 la caída del producto resultó considerablemente más fuerte que la reducción del empleo, que fue de 2,2%. De este modo, se produjo también un descenso en el producto por ocupado, equivalente al 8,9%. En los años sucesivos la fuerte expansión económica se produjo a la par de un proceso extraordinario de creación de puestos de trabajo, que implicó que en esos años la productividad no tuviera un incremento muy marcado. Así, en 2005 el producto por ocupado volvió a ubicarse en el mismo nivel que en 2001.

Comparando la evolución de los salarios con la de la productividad, entonces, se observa que, entre puntas, el incremento del producto por ocupado estuvo levemente por encima del aumento del salario real. Sin embargo, el ascenso del salario real fue mucho más lento, de modo que los

²³⁵ De acuerdo con otras fuentes de información, como la Encuesta Permanente de Hogares, en el último trimestre de 2006 el salario real promedio todavía no había recuperado su nivel de octubre de 2001, encontrándose 2,9% por debajo de ese valor y 13,9% por debajo del nivel de octubre de 2005.

asalariados vieron que en esos años se mantenía reducida su participación en la riqueza generada. Como se dijo, ello estaría vinculado a la debilitada situación en que se encontraban los trabajadores a inicios de este período, golpeados por un nivel de desocupación que actuaba como un potente disciplinador frente a las posibilidades de plantear mejoras en las remuneraciones o las condiciones de trabajo. La brusca devaluación de la moneda tuvo, precisamente por ello, un efecto tan fuerte sobre las remuneraciones reales en 2002.

Gráfico N° 3.32. Evolución del Producto Interno Bruto, el producto por ocupado y el salario real, 2001-2006. Índice 2001=100.



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Puede afirmarse entonces que la caída salarial de 2002 estuvo determinada por dos razones principales. Por un lado, la devaluación de la moneda, que implicó un encarecimiento de los bienes-salario. El aumento del Índice de Precios al Consumidor fue de 25,9% en 2002 y acumuló un 81,3% si se compara el nivel de 2006 con el de 2001. Por otra parte, por la existencia de un numeroso ejército de reserva que impidió a los trabajadores presionar por incrementos nominales de sus remuneraciones, que compensaran ese aumento de precios.

Es interesante detenerse, una vez más, en el mecanismo de disminución de salarios reales a partir de la elevación del tipo de cambio. El recorrido realizado por el mercado de trabajo en distintos períodos históricos ha mostrado como una constante el hecho de que las reducciones salariales en términos reales se producen a partir de procesos de incremento en los precios que, a su vez, se vinculan estrechamente con los aumentos del tipo de cambio. El hecho de que el mecanismo de reducción de salarios en Argentina hayan sido las devaluaciones de la moneda y la inflación resultante refuerza la idea de que los salarios resultan nominalmente inflexibles a la baja.

Esta inflexibilidad explicaría por qué los salarios reales promedio muestran un leve incremento durante los años finales de la convertibilidad, cuando – en un clima recesivo y con una moneda apreciada– se produce un descenso en el nivel general de precios.²³⁶ En esta etapa, a pesar de la vigencia de tasas de desocupación que llegaron a alcanzar el 21%, los salarios nominales tendieron a mantenerse. La situación cambió radicalmente en 2002, debido a la profundización de la situación recesiva y el incremento adicional de la desocupación, pero también porque la devaluación de la moneda implicó para los trabajadores un punto de partida diferente: ya no se trataba de defender su salario nominal ante la presión patronal hacia su reducción, sino que ahora debían luchar ofensivamente por lograr aumentos de remuneraciones que compensaran, al menos parcialmente, lo que iban perdiendo por la inflación.

En términos de distribución del ingreso, tanto el aumento del nivel de empleo como la recuperación gradual de los salarios reales permitieron que se verificase una reducción en el nivel de desigualdad, siempre a partir de los muy elevados registros correspondientes a la crisis de 2001-2002. El peso de los salarios sobre el PIB pasó del 34,6% en 2002 al 41,5% en 2006.

²³⁶ Los tres años de deflación entre 1999 y 2001 constituyen la única excepción en todo el largo período analizado.

En suma, no caben dudas de que este período de crecimiento tuvo características claramente distintivas respecto del régimen de convertibilidad. Ciertamente, resultó muy diferente la dinámica del mercado laboral.²³⁷ Mientras que durante la década de 1990 el crecimiento no favoreció la creación de empleo y se destruyeron miles de puestos en la industria manufacturera, en el patrón de crecimiento vigente desde 2003 la expansión de la economía implicó además una creación de empleo sin precedentes. El aumento de la ocupación permitió, a su vez, que los trabajadores recuperasen capacidad de negociación y lograsen ciertas mejoras relativas en la calidad de los empleos y en los salarios reales.

Este proceso fue acompañado por una modificación en la legislación laboral que volvió a privilegiar la negociación colectiva por actividad, y que, aunque en aspectos puntuales, tendió al reconocimiento progresivo de mayores derechos laborales.

Sin embargo, la posibilidad de lograr aumentos significativos en los salarios y en las condiciones de vida se enfrentaba con el límite impuesto por el mismo patrón de crecimiento, que reposaba en parte en los disminuidos costos salariales. A partir del año 2007 ese límite se volvería más claro, a medida que un recrudescimiento del proceso inflacionario fue minando el tipo de cambio real y, con él, la protección de los sectores mercadointernistas. El análisis de los cambios acontecidos en ese período queda, sin embargo, fuera de los alcances de esta tesis.

²³⁷ Varios autores han presentado análisis del mercado de trabajo que tienden a enfatizar las continuidades respecto de la década de 1990, restando importancia a las rupturas en las tendencias de las principales variables ocupacionales (por ejemplo, Marticorena, 2007; Lozano, Ramer y Raffo, 2006, 2007). Al igual que en el caso de la discusión más general respecto del cambio de patrón de crecimiento, debe tenerse en cuenta que, dada la situación de profundo deterioro de las condiciones que los trabajadores soportaron durante la crisis de la convertibilidad y la devaluación de 2002, difícilmente pudiera haberse logrado una reversión completa en los pocos años que transcurrieron hasta hoy. Aún así, como muestran las evidencias presentadas, puede afirmarse que el crecimiento económico se concentró en sectores que impulsaron una fuerte creación de puestos de trabajo y que ello posibilitó mejoras en otros aspectos que hacen a la situación de los trabajadores. Estas características son opuestas a las que presentó el régimen de convertibilidad.

7. Una mirada de conjunto

En las secciones anteriores se realizó un recorrido por las distintas etapas de la historia económica de las últimas décadas, buscando caracterizar la evolución del patrón de crecimiento y su efecto sobre el mercado de trabajo en cada una de las etapas. Este recorrido tuvo como cometido analizar y explicar diferencialmente la evolución de los salarios en cada período. Es preciso ahora volver a observar esta variable en una perspectiva de largo plazo, con el fin de cerrar una mirada de conjunto.

En esta visión de largo plazo, a partir del desarrollo de las secciones anteriores, es posible afirmar que resulta útil la diferenciación de dos grandes momentos en la historia de la economía argentina.

Con inicio en la década de 1930 –aunque para los alcances de este trabajo el análisis comience en 1950– tuvo lugar un importante proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Este proceso de industrialización no fue exclusivo de Argentina. Antes bien, se trató de una vía común a los grandes países de América Latina (Fajnzylber, 1983; French Davis et al, 1997). Aunque hacia el final de este proceso se buscó también la promoción de las exportaciones industriales, su desarrollo quedó trunco. Al amparo de una fuerte protección, basada en restricciones cambiarias y muy elevados niveles de aranceles al comercio exterior, creció un amplio sector de industrias sustitutivas, dirigidas básicamente al mercado interno.²³⁸

El desarrollo industrial no se dio a una velocidad constante ni con características uniformes. A una primera etapa de crecimiento de las industrias de bienes de consumo final, le siguió otra en que tuvieron un desarrollo preeminente aquellas productoras de bienes durables y de

²³⁸ Como ya se explicó, en un primer momento el nacimiento de la industria estuvo asociado con el cierre forzado del comercio exterior; pero rápidamente se buscó potenciar desde el Estado el desarrollo del sector.

insumos intermedios. Si bien en la primera etapa el capital invertido había sido mayormente de origen nacional, la segunda fase se caracterizó por la entrada de capitales extranjeros que se emplazaron en los que fueron los sectores estratégicos y más dinámicos dentro de la industria.

El sector industrial dependió para su desarrollo de la transferencia de recursos desde el privilegiado sector agropecuario, en el que el país contaba –y cuenta– con ventajas comparativas frente al resto del mundo. En este sentido, las políticas públicas buscaron incentivar el desarrollo de “ventajas comparativas dinámicas” en la industria manufacturera, en el sentido que se da a ese término en la teoría del desarrollo. Se trataba de proteger y promover a la industria naciente hasta tanto pudiera alcanzar cierto grado de madurez y alcanzar economías de escala. Esta protección resultaba necesaria para que la industria tuviera posibilidades de desarrollarse, no sólo por su situación de retraso tecnológico y productivo respecto de la de los países desarrollados, sino también porque la propia presencia en el país de un sector agropecuario con ventajas competitivas y el efecto de sus exportaciones sobre el comercio exterior y el nivel del tipo de cambio implicaba una traba o limitación para el crecimiento industrial (Diamand, 1973).

La dependencia de la industria respecto del sector agropecuario no sólo estaba dada por su necesidad de apropiar parte de los recursos transferidos desde este sector hacia el Estado, sino que también residía en la necesidad de las divisas generadas por las exportaciones primarias para hacer frente a las importaciones de insumos y de bienes de capital que la industria requería. Este hecho implicaba que el crecimiento económico se enfrentara periódicamente con momentos en los cuales se veía frenado ante la imposibilidad de ampliar las exportaciones agropecuarias. Estas crisis recurrentes han sido bien descritas por el modelo *stop and go* de Braun y Joy (1968).

Durante la última década de este proceso de industrialización, es decir, los años que van de 1964 a 1974, se evidenció que el sector industrial había llegado a alcanzar cierto grado de madurez. Ello le permitió achicar la brecha de productividad que lo separaba de los países desarrollados y tener una menor dependencia respecto de la transferencia de excedentes agropecuarios. Asimismo, durante esta década el crecimiento económico fue elevado y no se produjeron crisis de Balanza de Pagos.

Mirado en conjunto, en el período que va de 1950 a 1974 el PIB se expandió a una tasa anual acumulativa de 3,7%, que implicó un incremento del PIB per capita a un ritmo de 1,9% por año (Cuadro N° 3.5). La industria manufacturera fue el sector que lideró el crecimiento y que explica en mayor medida la expansión económica. Este sector creció a una tasa anual acumulativa de 4,9% anual, lo cual implicó que su peso en la economía pasara de 17,9% a 24,9%.

Cuadro N° 3.5. Tasa anual acumulativa de variación de variables seleccionadas.

	PIB	PIBpc	Producto industrial	Ocupados	Ocupados en la industria	Producto por Ocupado	Producto por ocupado en industria	Salario real
1950-1974	3,7	1,9	4,9	1,8	1,1	1,9	3,7	1,6
1974-2001	1,3	-0,1	-0,2	1,0	-1,2	0,3	1,0	-2,0
1974-2002	0,8	-0,5	-0,6	0,9	-1,2	0,0	0,6	-2,7
2001-2006	4,6	3,6	6,2	3,6	3,9	1,0	2,2	0,7
2002-2006	8,9	7,8	11,0	5,0	5,3	3,6	5,4	6,3

Fuente: Ver Anexo Metodológico.

Este crecimiento económico se dio paralelamente con un ascenso del producto por ocupado (1,9% anual), impulsado principalmente por el incremento en la productividad industrial.

A su vez, la ocupación aumentó al 1,8% anual, un valor que estuvo por sobre la tasa de crecimiento poblacional²³⁹ y que permitió, por lo tanto, que entre puntas se observara una mayor tasa de empleo, tanto respecto de la población total como de la población de 15 a 64 años.

El proceso de industrialización y el crecimiento de la ocupación posibilitaron la conformación de una clase obrera sindicalizada y organizada, con un importante grado de fortaleza. Si bien los sindicatos se expandieron en gran medida en la década de 1940, favorecidos por el fuerte apoyo del gobierno de J. D. Perón, su configuración y su fortaleza se mantuvieron en los años que siguieron al derrocamiento de este gobierno. El desarrollo industrial sin dudas favoreció esta persistencia, como lo muestra el hecho de que los gremios más poderosos en cada momento tendieron a ser aquellos de las ramas de actividad que más estaban creciendo.

De este modo, los trabajadores encontraron condiciones propicias para la lucha por su salario. Éstas estaban dadas por el mismo crecimiento, por el aumento de la productividad, y por la vigencia de tasas de desocupación relativamente reducidas. Aún así, las remuneraciones reales tendieron a incrementarse con un ritmo menor al de la productividad.

El crecimiento económico durante esta etapa no estuvo exento de problemas, con crisis periódicas que redundaban en aumentos de la desocupación y caídas del salario real. Sin embargo, las condiciones de vida de los trabajadores en la etapa de la ISI contrastan claramente con el deterioro que experimentaron con posterioridad. El país se destacaba en este sentido respecto del conjunto de la región de América Latina, tal como se reconoce en diversos análisis especializados.²⁴⁰ Las características del mercado laboral también sobresalían respecto de los otros países de la

²³⁹ Cabe aclarar que la tasa de crecimiento poblacional incluye, por definición, el efecto del incremento de la población por la radicación de inmigrantes de otros países.

²⁴⁰ A mediados de los años 1970, “los niveles medios de consumo de la Argentina son muy altos si se les compara con los prevalecientes en la región, y también con metas hipotéticas de consumo de subsistencia” (Pinto, 1976:89).

región, debido a que se trataba de un mercado relativamente integrado, con un mayor peso del empleo asalariado, menor subocupación, salarios más elevados y menores diferencias de ingresos entre sectores y calificaciones (Altimir y Beccaria, 1999).

Este patrón de crecimiento, sin embargo, cambiaría de modo radical a partir de mediados de la década de 1970. Tras el golpe militar, la apertura externa de la economía sumada a la sobrevaluación de la moneda local tuvieron profundas consecuencias sobre la industria. La competencia de productos importados abaratados determinó la quiebra de numerosas firmas, especialmente entre las de menor tamaño, mientras que en las empresas más grandes se produjeron importantes reestructuraciones tecnológicas, productivas y organizativas, que implicaron la discontinuidad de ciertas líneas de productos. De este modo, resultó afectado el tejido industrial en su conjunto, que disminuyó en densidad de redes de clientes y proveedores y en el que se perdió parte importante de la capacidad y la experiencia acumulada a lo largo de varias décadas. En particular, resultaron particularmente afectados sectores como el productor de bienes de capital, esencial en el proceso de industrialización.

Por otra parte, la apertura financiera, el régimen cambiario y la vigencia de una tasa de interés interna elevada en términos reales, implicó que las inversiones de corto plazo en el sector financiero gozasen de una rentabilidad promedio superior a las inversiones productivas, lo que también implicó una retracción de las mismas.

De este modo, la industria, que había motorizado el crecimiento de la economía y del empleo durante el largo período de la ISI, redujo en cambio su nivel de producto y, sobre todo, se volvió fuertemente expulsora de empleo.

La dictadura dejó una pesada herencia para el gobierno civil que le sucedió, en diversos sentidos. Por un lado, por la reconfiguración regresiva del

aparato productivo; por otro, por la rápida acumulación de un nivel de deuda externa sin precedentes en el país, al que se debía hacer frente a altas tasas de interés. Durante los años 1980 no logró sortearse el dilema que implicaba proveerse de las divisas necesarias para pagar los intereses correspondientes sin deprimir la economía local. El resultado fue un nivel de producto estancado y una caída en el PIB per capita.

Ni la producción de la industria ni el empleo de este sector tuvieron un crecimiento significativo en este período. Aunque la crisis forzó un cierre relativo de la economía, no estaban dadas las condiciones para un nuevo repunte industrial. En un marco de inestabilidad y crisis, sólo pudieron expandirse aquellas industrias que eran directamente promovidas por políticas estatales específicas.

Ha sido argumentado que los patrones de crecimiento son afectados por la trayectoria que sigue cada economía (Ocampo, 2008). Así, la pérdida de experiencia productiva derivada de la desarticulación industrial puede tener efectos acumulativos sobre el crecimiento a largo plazo. Del mismo modo, los efectos acumulativos adversos que afectan negativamente el desempeño económico a corto plazo pueden tener también efectos acumulativos a largo plazo.

Siguiendo este razonamiento, debe destacarse que las consecuencias del proceso de desarticulación de las actividades de sustitución de importaciones que tuvo lugar durante la dictadura militar afectaron las posibilidades de la industria de desarrollarse hacia el futuro. Adicionalmente, los efectos negativos provocados por la crisis de endeudamiento externo, así como las consecuencias negativas de la fuerte volatilidad e inestabilidad, también habrían afectado al crecimiento económico de la Argentina a más largo plazo. Así como las políticas económicas, en la medida en que afectan las estructuras productivas, pueden ser creadoras de ventajas comparativas, también pueden destruirlas si el proceso de creación es detenido o abortado.

Las políticas adoptadas durante el período del régimen de convertibilidad en la década de 1990 no hicieron más que profundizar el proceso regresivo de transformación de la industria manufacturera. Un nuevo período de apertura externa, esta vez generalizado y abrupto, con una moneda sobrevaluada que acentuaba las desventajas competitivas de la industria local, implicó nuevamente un proceso de destrucción de empresas y de ramas productivas al interior de la industria.

El largo y accidentado proceso implicó que en los más de 25 años que median entre 1974 y 2001, el PIB creciera a una tasa anual acumulativa de sólo 1,3% anual y el PIB per capita se redujera a un ritmo equivalente a 0,1% por año. El producto por trabajador, por su parte, se expandió a una tasa anual de sólo 0,3%.²⁴¹ Estos valores contrastan claramente con el desempeño económico durante la ISI (Cuadro N° 3.5).

En materia de mercado de trabajo el contraste también resulta considerable. La cantidad de ocupados creció a una tasa anual acumulativa de sólo 1,0%, inferior al ritmo de crecimiento poblacional, lo que determinó una tendencia a una reducción en la tasa de empleo. Este desempeño de la ocupación está centralmente explicado por el comportamiento de los sectores productores de bienes, que resultan en conjunto expulsores netos de empleo, mientras que los servicios generan puestos de trabajo a una tasa equivalente al 2,1% anual.

La destrucción de empleo de los sectores productores de bienes, a su vez, es mayormente explicado por la transformación regresiva de la industria manufacturera: mientras que en 1950-1974 generaba empleo al 1,1% por año, en 1975-2001 destruyó puestos en términos netos a una tasa equivalente al 1,2% anual. Mientras que durante la ISI incrementó el empleo

²⁴¹ Dada la profundidad de la recesión del año 2002, estas tendencias se agravan aún más cuando se incluye a dicho año en el período.

en 565.000 puestos, en la etapa posterior disminuyó en 645.000, de modo que en 2001 el número de puestos industriales resultó inferior al de 1950.

La merma en la cantidad de puestos industriales no fue el resultado de un fuerte incremento en su productividad. Por el contrario, el producto por trabajador se expandió en 1974-2001 a un ritmo muy inferior al vigente durante la ISI. Así, mientras la productividad industrial había crecido a una tasa anual acumulativa de 3,7% entre 1950 y 1974, entre este último año y 2001 el aumento anual fue de 1,0%.

Así como en 1950-1974 el patrón de crecimiento se basó en la industrialización de la estructura productiva, fundamentalmente orientada hacia el mercado interno, en el período que siguió, el sector industrial dejó de ser el motor de la economía, sufriendo una transformación regresiva que dejó en pie sólo un subconjunto de ramas basadas en el procesamiento de recursos naturales, o sustentadas por regímenes especiales de promoción, con menor generación de valor agregado nacional. El primero de estos patrones de crecimiento resultó indudablemente más favorable a la creación de empleo.

La diferencia en la capacidad de uno y otro patrón de generar puestos de trabajo no se refleja sólo en la diferente tasa de crecimiento de la ocupación ni en la elasticidad empleo-producto. Ante la escasa creación de empleo que se verificó una vez que comenzó el desmantelamiento del tejido industrial, se observó un deterioro en la calidad de las ocupaciones, que se pone de manifiesto a través de indicadores como el menor peso de las ocupaciones bajo relación de dependencia, la mayor tasa de subocupación, el incremento del peso de los empleos en el sector informal, y la mayor proporción de empleo no registrado.²⁴² Estos fenómenos, que no son independientes entre

²⁴² Lamentablemente, la mayor parte de estas tendencias, que puede verificarse a partir de 1974 a partir de las publicaciones y las bases de la Encuesta Permanente de Hogares, no son cuantificables con exactitud para las décadas previas. Si bien con anterioridad la

sí, están dando cuenta de una menor capacidad de la economía para generar puestos de trabajo genuinos, con un nivel de productividad acorde al desarrollo de la economía.

La mayor tasa de generación de empleo de la ISI se debió a dos razones principales, relacionadas entre sí. Por un lado, a la creación directa de ocupaciones en la industria manufacturera y a la asociación positiva que existe entre el empleo en este sector y el empleo total, ya mostrada con anterioridad.

Por otro lado, y probablemente esta sea la razón principal, la industria tiene la posibilidad de dinamizar la expansión del conjunto de la economía. El Gráfico N° 3.33 permite ver, en efecto, cómo en el período bajo análisis se ha verificado en Argentina una elevada correlación positiva entre el crecimiento industrial y el incremento en el producto del resto de los sectores productivos. Esta relación está sustentada, de acuerdo con lo que se señala habitualmente en la literatura al respecto, en la existencia de rendimientos crecientes a escala en este sector, de efectos de aprendizaje y procesos acumulativos, y de fuertes encadenamientos productivos con el resto de los sectores. Es por ello que la promoción del crecimiento industrial es una de las claves fundamentales de una estrategia de desarrollo económico.

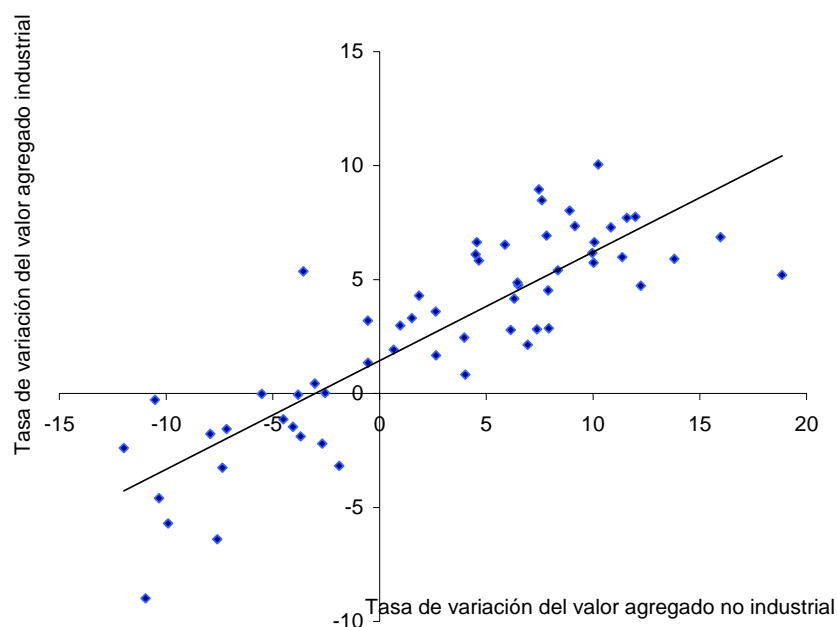
El cambio en la tasa de generación de empleo entre 1950-1974 y 1975-2001 tuvo claras consecuencias sobre el salario real. En la etapa de la ISI, el poder adquisitivo de las remuneraciones de los asalariados creció a una tasa anual acumulativa de 1,6%,²⁴³ valor que resultó levemente inferior al incremento del PIB per capita y del producto por ocupado. Los aumentos salariales no fueron constantes, sino que existieron, como es de esperar,

información no resulta tan completa, se cuenta con algunos indicadores (como la tasa de asalarización) y con los resultados de los análisis de los estudiosos del mercado de trabajo.

²⁴³ El fuerte ascenso salarial de 1974 tiene una importante influencia en este resultado. Si el cálculo se realiza entre los años 1950 y 1973 el aumento anual del salario real resulta de 0,9%.

movimientos cíclicos y subperíodos con mayores incrementos que otros. De todos modos, como visión de conjunto de esta etapa cabe resaltar que paulatinamente los asalariados lograron mejorar su situación de vida a la par que se incrementaba la capacidad de la economía de producir riqueza.

Gráfico N° 3.33. Variación anual del producto industrial y de la suma del producto no industrial, 1950-2006. En porcentajes.



Fuente: Ver Anexo Metodológico.

Por el contrario, en el período posterior los salarios disminuyeron, y la caída resultó equivalente a la que supondría una tasa anual acumulativa de 2,0% entre 1974 y 2001.²⁴⁴ Más allá de que el desempeño de la economía en esta etapa no resulte satisfactorio, como se expresa en bajas tasas de crecimiento del producto y de la productividad, los asalariados no pudieron siquiera mantener el poder adquisitivo de su salario. Por el contrario, el retroceso salarial da cuenta de su pérdida de participación en la distribución del ingreso.

²⁴⁴ La magnitud de la reducción resulta incluso mayor cuando se tiene en cuenta la evolución salarial en el año 2002.

En este sentido, a lo largo de este trabajo se ha buscado argumentar, con sustento tanto teórico como empírico, que la situación del empleo tiene fuerte incidencia en la capacidad de los trabajadores de lograr incrementos en sus remuneraciones reales. No sólo la tasa de desocupación abierta tiene un efecto disciplinador sobre los trabajadores, sino que debe considerarse que existen otras formas en las cuales se expresa la existencia de un excedente de fuerza de trabajo, que actúa en el mismo sentido. Entre estas formas se incluyen la desocupación oculta en una menor tasa de actividad, y la existencia de ocupaciones por fuera del sector formal de la economía. Estas últimas, a su vez, se correlacionan con la presencia de menores tasas de asalarización y mayores proporciones de subocupación y empleo no registrado en el empleo total.

Durante el período 1975-2001 la dinámica de la economía implicó una relativamente baja generación de puestos de trabajo, que en algunos subperíodos resultó más evidente, mientras que en otros se manifestó en un deterioro de la calidad de los empleos generados. La tendencia a una disminución en la tasa de empleo se exacerbó en la década de 1990, cuando resultó menor la posibilidad de los asalariados de apropiarse del resultado de los aumentos de la productividad en la economía. Así, estos años se destacan en comparación con el largo período de análisis, por el hecho de que los salarios se rezagaron en mayor medida respecto del crecimiento de la productividad, aún cuando la vigencia de un tipo de cambio bajo tendía a favorecer que las remuneraciones se mantuvieran en un nivel relativamente elevado.

Del mismo modo, la etapa del régimen de convertibilidad se destaca por el hecho de que los ciclos, tanto del empleo como de los salarios, se volvieron más marcados. Así, el ciclo del empleo se asoció más estrechamente al ciclo del PIB o, en otras palabras, la ocupación tuvo variaciones más pronunciadas en relación con las variaciones cíclicas del producto. También

el salario real promedio tuvo una respuesta cíclica a los movimientos del empleo, que no se observaba tan marcadamente con anterioridad.²⁴⁵ Es decir, que en su conjunto, la evolución del mercado de trabajo se vinculó más estrechamente con los ciclos económicos en relación a lo que había ocurrido en las décadas anteriores.

El debilitamiento de las organizaciones sindicales resultó muy claro en esta década, y se reflejó incluso en una merma de la tasa de afiliación (González, 2001). La existencia de un alto nivel de desempleo ejerció sobre los trabajadores un efecto disciplinador, al tiempo que el crecimiento de modalidades de contratación precarizadas y una mayor rotación laboral también dificultaron la organización gremial.

El análisis conjunto de los años que van desde mediados de la década de 1970 hasta el fin de la convertibilidad podría resultar, para algunos, algo forzado. En efecto, el desenvolvimiento de la economía y del mercado de trabajo tuvo diferencias importantes al interior de estas décadas. No resultó del mismo modo durante los años de apreciación cambiaria durante la dictadura que durante la crisis de la deuda que marcó la década de 1980, y volvieron a producirse modificaciones sustantivas durante la década de la convertibilidad. Sin embargo, el patrón de crecimiento en este largo período presentó algunas características en común, del mismo modo que existieron claras continuidades en el funcionamiento del mercado de trabajo.

En primer lugar, la destrucción parcial del tejido industrial y el cambio resultante en la composición de la industria que tuvo lugar especialmente entre los años 1977 y 1981 no pudo revertirse con posterioridad. En el contexto de crisis e inestabilidad que primó en los años ochenta, la industria no logró volver a expandirse. En todo caso, los sectores que pudieron crecer fueron aquellos que contaban con los beneficios de alguno de los regímenes

²⁴⁵ Si bien la volatilidad de los salarios reales resultó relativamente baja en este período, se observó una asociación más estrecha entre los movimientos del salario y del empleo.

de promoción existentes. De este modo, los efectos negativos de las reformas estructurales de los años noventa sobre la industria manufacturera, en especial aquella orientada al mercado interno, golpearon sobre un sector que había experimentado ya una reestructuración regresiva en los años previos. Así, una característica distintiva del período de la ISI respecto de los años posteriores es que durante la industrialización la tasa de crecimiento de los sectores productores de bienes tendió a ser superior a la tasa de crecimiento de los sectores productores de servicios y, entre los primeros, la tasa de expansión industrial tendió a ser superior a la de los otros sectores de bienes. En cambio, en las distintas etapas que se sucedieron tras el quiebre del patrón industrializador, fueron los sectores productores de servicios los que tuvieron un mejor desempeño relativo respecto de los sectores productores de bienes.²⁴⁶ A su vez, la industria manufacturera tuvo un crecimiento menor (o una caída mayor) que el conjunto de los sectores productores de bienes.

En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que a partir de la reforma financiera de 1977 el Estado dejó de tener un papel definitorio en el control de la tasa de interés y del crédito hacia los distintos sectores de la economía, al tiempo que se abrían para el sector privado las posibilidades de contraer obligaciones financieras con el exterior. Más aún, diversos mecanismos implicaron que la rentabilidad de las colocaciones financieras tendiera a incrementarse relativamente e incluso a ubicarse por encima de la rentabilidad promedio de las actividades productivas. Esta característica ha hecho que algunos autores denominen al régimen de acumulación que se inició con la dictadura militar como “valorización financiera” (Basualdo, 2006). Así, durante la dictadura este fenómeno se produjo, ante la vigencia de altas tasas de interés locales, por la vigencia de un seguro de cambio que permitía ingresar capitales al país y exportarlos luego en forma

²⁴⁶ La etapa 1957-1963 constituye una excepción en este sentido, aunque el cálculo de las tasas de variación del producto entre estos años se ve influido por el hecho de ser 1962 y 1963 años de recesión económica, y especialmente por la caída experimentada por el valor agregado industrial.

incrementada. Durante el gobierno democrático que la sucedió, las altas rentabilidades financieras se obtenían principalmente en el mercado de bonos, ante las altas tasas de interés que pagaba el endeudado sector público. Durante la década de 1990, finalmente, la rentabilidad de las colocaciones financieras volvió a ser relativamente elevada debido a la vigencia de una elevada tasa de interés empujada por el endeudamiento estatal. La convertibilidad funcionó además como un seguro de cambio que contribuyó a que se produjera una importante salida de capitales al exterior.

En tercer lugar, tal como se ha mostrado, existieron además cambios en el funcionamiento del mercado laboral, que se observa tanto en materia de generación de empleo como del nivel de los salarios reales. La menor tasa de generación de puestos de trabajo que sucedió al quiebre de la ISI se manifestó tanto en una reducción de la tasa de empleo como en un empeoramiento de la composición del empleo, a partir de una menor proporción de empleos a tiempo completo, una menor tasa de asalarización y una mayor proporción de puestos no registrados entre los asalariados. Se ha buscado argumentar que estos cambios en la ocupación están íntimamente relacionados con la modificación de la importancia de la industria manufacturera en la economía y con el cambio en la fisonomía de esta industria. A su vez, y como consecuencia de las tendencias mencionadas, los salarios tuvieron un comportamiento negativo. Más allá de las fuertes oscilaciones que sufrieron, significativamente más marcadas que en los años previos a la década de 1970, el sendero de la remuneración real tendió a ser decreciente. De este modo, el salario real promedio en 2001 resultó incluso inferior al de 1960, lo que muestra que los asalariados como conjunto fueron retrocediendo en sus condiciones de vida, tanto en términos absolutos como relativos. Como es sabido, este retroceso resultó, además, heterogéneo, por lo cual se incrementó en gran medida la desigualdad en la distribución de los salarios y de los ingresos de los hogares en general.

La recuperación económica desde fines del año 2002 ocurrió en el marco de un patrón de crecimiento diferente, aunque los pocos años analizados

impiden realizar afirmaciones acerca de la posibilidad de este patrón de sostenerse en el tiempo. Las tendencias observadas entre 2003 y 2006 muestran nuevamente la potencialidad de la industria manufacturera para dinamizar la economía y generar empleo.

Con un esquema de rentabilidades relativas que volvió a resultar, como durante la ISI, favorable a este sector, se verificó una tasa de crecimiento extraordinaria tanto para la industria como para el conjunto de la economía, que permitió no sólo recuperar en poco tiempo los niveles máximos de la década de 1990 sino crecer aún más. El patrón de crecimiento se caracterizó por el hecho de que fueron los sectores productores de bienes, y en particular la industria, los que lideraron la expansión económica, creciendo por encima de los sectores productores de bienes. Al interior de la industria también se verificaron cambios importantes, de modo que, si bien todas las ramas tendieron a incrementar su nivel de producto, crecieron más rápidamente aquellas ramas que habían tenido un peor desempeño durante la década de la convertibilidad. De hecho, estos cambios en las tasas de crecimiento relativas entre los grandes sectores de actividad y las ramas específicas al interior de la industria manufacturera es una de las razones por las cuales puede hablarse en esta etapa de la vigencia de un nuevo patrón de crecimiento, y no sólo de una recuperación en el marco del patrón de crecimiento anterior.

La fuerte expansión del empleo se verificó tanto por las altas tasas de crecimiento económico como por el hecho de que el crecimiento resultó relativamente trabajo intensivo. Así, las tasas de empleo crecieron hasta ubicarse por encima de los valores máximos de 1974. Al mismo tiempo, existieron mejoras relativas en la calidad del empleo: se incrementaron relativamente más los puestos a tiempo completo, disminuyó el peso del empleo no asalariado y decreció también la proporción de los puestos asalariados no registrados.

A la par de esta recuperación económica, tras haber sufrido una fuerte reducción en 2002, los salarios reales volvieron a incrementarse paulatinamente. La negociación colectiva volvió a generalizarse y a tener resultados positivos para los trabajadores, sólo luego de que se verificara un descenso significativo en la tasa de desocupación, es decir, en el excedente de fuerza de trabajo. De todos modos, hacia el año 2006 las remuneraciones promedio no habían llegado aún a superar los niveles de la década de 1990.

La reconstrucción de la evolución de los salarios reales a través de la historia de las últimas décadas y de sus condicionantes, ha buscado resaltar un elemento central, que no siempre es tenido en consideración en los análisis sobre los determinantes económicos de largo plazo de los salarios. Se trata de la influencia de la tasa de generación de empleo (genuino) sobre la fortaleza de los trabajadores y sus organizaciones, y sus posibilidades de incidir en el salario real como en la distribución del ingreso. Se explicó, además, que la incapacidad de una economía para generar empleo no se refleja únicamente en una elevada tasa de desocupación sino también en el incremento de las ocupaciones en el sector informal, de las cuales el peso de las actividades no asalariadas, las ocupaciones no voluntarias a tiempo parcial y los puestos no registrados constituyen una variable proxy.

Se argumentó que la menor tasa de generación de empleo (y el deterioro en su calidad) que implicó el proceso de desindustrialización que, con marchas y contramarchas, tuvo lugar desde mediados de la década de 1970 tuvo efectos sobre la capacidad de los trabajadores de obtener más altos salarios. La clase trabajadora perdió, asimismo, capacidad para incidir en la definición de las políticas que hacen al desarrollo del país a largo plazo y a la creación de empleo.

Argentina ha tenido, y tiene aún, la potencialidad para desarrollar su economía a partir de un esquema orientado hacia los sectores agroexportadores o, por el contrario, un esquema en el que se privilegie el desarrollo industrial, aunque sin descuidar el necesario crecimiento de los

sectores primarios. La opción entre una u otra estrategia no resulta en absoluto indiferente respecto de las posibilidades de la economía de generar empleo y, a través de esta vía, lograr que los trabajadores tengan una posición de fortaleza relativa que les permita obtener mejores salarios y mejorar su participación en el valor agregado generado.

CAPÍTULO 4

LOS CAMBIOS AL INTERIOR DE LA INDUSTRIA Y SUS EFECTOS SOBRE EL EMPLEO.

Introducción

En este último capítulo, se busca complementar los resultados mostrados anteriormente, a partir del análisis específico de la industria manufacturera. Se explicó en los capítulos anteriores que el desempeño de este sector resulta fundamental en la determinación del nivel del crecimiento económico y en la creación de empleo. Su importancia amerita un estudio más desagregado de la transformación que experimentó a lo largo de las últimas décadas.

Como se ha señalado, la industria atravesó por un proceso de reestructuración regresiva desde mediados de la década de 1970 que, con diferente intensidad y características, se extendió hasta el final del régimen de convertibilidad. En este capítulo, el objetivo es mostrar evidencias adicionales respecto de los cambios que tuvieron lugar en la industria y en su estructura sectorial y analizar de qué modo estas transformaciones se vieron reflejadas en variaciones en el nivel de ocupación.

Para ello, se recurre a la información que brindan los sucesivos Censos Nacionales Económicos. Las dificultades asociadas a la utilización de esta fuente de información y a la posibilidad de comparar las distintas variables a lo largo del tiempo, ameritan la inclusión de una primera sección metodológica. En dicha sección se incluye una caracterización de la información disponible, de sus alcances y ventajas así como de sus principales limitaciones.

En la sección siguiente se realiza una descripción de las tendencias que tuvieron lugar en la industria manufacturera, que permite apreciar alguna de las consecuencias de su reestructuración regresiva. La reducción en el número de establecimientos, y la cantidad de empleo dan cuenta de la

pérdida de importancia en la estructura productiva local y del achicamiento de numerosas ramas en términos absolutos. Se realiza además una distinción por estrato de tamaño, que muestra que la mayor reducción tuvo lugar entre los establecimientos más grandes. Asimismo, se verifica una disminución en el valor agregado por la industria respecto de su valor total de producción.

Se analiza, finalmente, el cambio en la composición de esta actividad según las grandes ramas en que puede clasificarse. Se muestra, tal como lo afirma la bibliografía especializada ya mencionada en el capítulo anterior, que el cambio sectorial implica una mayor expansión relativa de las ramas vinculadas con la extracción primaria y la elaboración básica de materias primas, al tiempo que en general perdieron participación aquellas que implican en general un mayor grado de elaboración y de valor agregado. A su vez, la modificación de la estructura sectorial de la industria habría implicado un sesgo hacia sectores menos intensivos en mano de obra directa, afectando negativamente la generación de empleo.

1. Los Censos Nacionales Económicos. Alcance y limitaciones

Los Censos Nacionales Económicos (CNE), que se realizan en Argentina cada diez años, brindan información exhaustiva sobre el conjunto de las actividades productivas, entre ellas, la industria manufacturera. Los últimos CNE fueron realizados en 1974, 1985, 1994 y 2004.²⁴⁷ La información recabada en cada caso se refiere al año inmediatamente anterior, de modo que se cuenta con datos referidos a la producción de los años 1973, 1984, 1993 y 2003.

Dado que los censos brindan información puntual referida a una serie de años determinados, permiten inferir procesos de mediano plazo, pero no

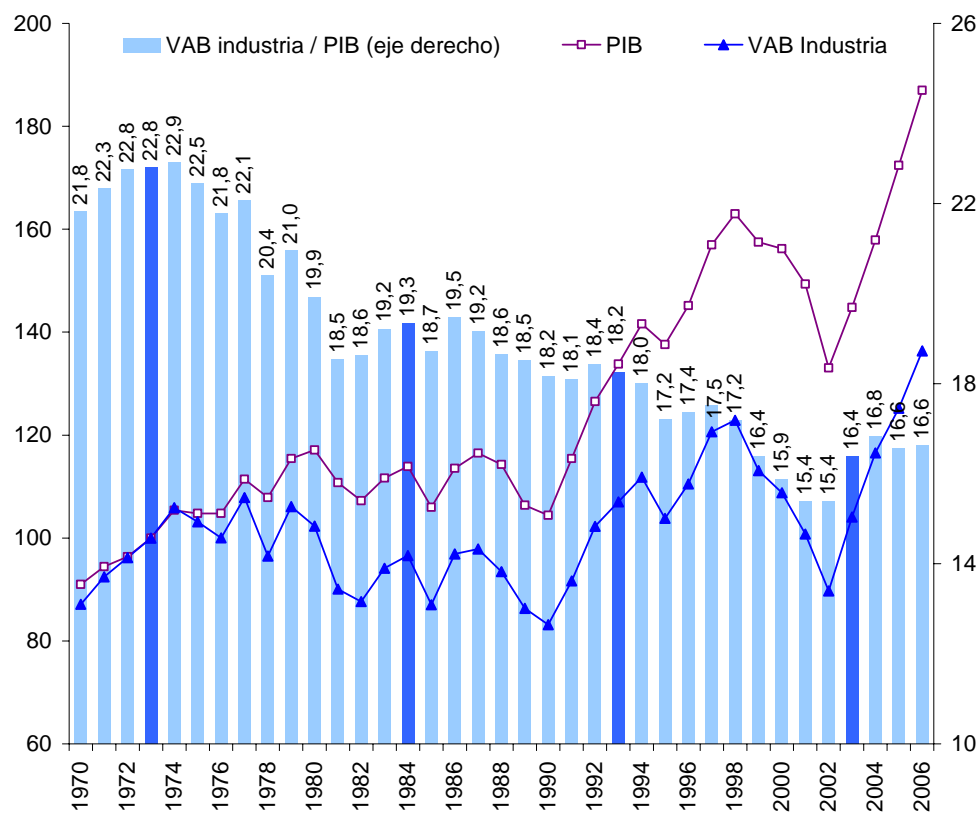
²⁴⁷ El censo 2004, por problemas de atrasos operativos, fue iniciado a finales de 2004 y finalizado en mayo de 2005. De todos modos, la información recabada se refirió al año 2003.

seguir su evolución año a año. Tampoco es posible intrapolar los resultados obtenidos, dado que, como se mostró, las tendencias no resultaron lineales al interior de los períodos intercensales. Todo lo contrario, la economía argentina en la etapa analizada ha tenido un comportamiento turbulento, atravesado por momentos de crecimiento y de crisis.

Así, el CNE de 1974 incluye información sobre la situación productiva en un momento de alto crecimiento económico y expansión industrial al final del período de la industrialización por sustitución de importaciones. La situación se modificó en los años sucesivos. Las políticas de apertura comercial y financiera de la dictadura militar constituyen el inicio de un largo período durante el cual la industria resultó severamente golpeada. El CNE de 1984 se realizó, por su parte, cuando se estaba produciendo una recuperación parcial, relativa, de la actividad industrial, respecto de sus niveles de los años inmediatamente anteriores, marcados por la crisis de la deuda externa y las políticas de ajuste implementadas como respuesta. El de 1994 se llevó a cabo luego de la puesta en marcha de una serie de políticas que implicaron una importante profundización del patrón de crecimiento vigente desde la irrupción de la última dictadura militar: las llamadas reformas estructurales (apertura comercial repentina e indiscriminada, desregulación financiera y privatización de los servicios públicos y otras empresas del Estado) y el régimen de convertibilidad. El fuerte impacto que tuvieron estas medidas sobre la industria se verificó al menos desde el año 1991; sin embargo, los datos con los que se cuenta no permiten conocer cómo era la situación en ese año sino recién la de 1993. Por ello, las consecuencias de estas reformas estructurales sobre la industria se puede apreciar para el período 1993-2003, pero no es posible incluir en ese mismo análisis los primeros años del programa (1991-1992), en los cuales los impactos no fueron menores. Finalmente, la información del CNE 2004 se refiere al año 2003, que marca el inicio de un período de recuperación económica en el que, además, se produjeron cambios radicales en el patrón de crecimiento. Sin embargo, dado que ese proceso estaba apenas en sus inicios, no es posible analizar sus efectos sobre la industria. Antes bien, la

comparación de los datos correspondientes a los años 1993 y 2003 permite apreciar las consecuencias de la década de la convertibilidad sobre la actividad productiva, pero no las del proceso de recuperación posterior. Con el fin de ilustrar en cierta medida estas cuestiones, el Gráfico N° 4.1 muestra la evolución de la actividad industrial y del conjunto de la economía entre 1970 y 2006; en el mismo están remarcados los años para los cuales se cuenta con información censal.

Gráfico N° 4.1. Evolución del Producto Interno Bruto y del valor agregado en la industria manufacturera y a precios constantes (índice 1973=100) y peso de la industria sobre el PIB (en porcentajes), 1970-2006.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

Adicionalmente, es preciso tener en cuenta que, en los distintos operativos censales realizados a través del tiempo existieron cambios que dificultan su

comparación y limitan en algunos casos las posibilidades de análisis. Se reseñan a continuación los más importantes.

En primer lugar, el censo tiene mayor facilidad para captar a los establecimientos de mayor tamaño respecto de los más pequeños.²⁴⁸ La inclusión de estos últimos puede haber resultado además dispar a través del tiempo, ya que se ve seriamente afectada por la calidad de los distintos operativos. De este modo, puede resultar arriesgado deducir conclusiones referentes a los establecimientos de menor tamaño, mientras que resultan más sólidas las inferencias que se basan en el comportamiento de los grandes establecimientos.

En las comparaciones que se realizan entre distintos censos, debe tenerse en cuenta también la dificultad para la deflación de los datos sobre valor de producción y valor agregado. Por un lado, los índices de precios agregados no resultan apropiados para hacer esta operación y, por otro, tampoco se cuenta con índices de precios específicos adecuados. Por ello, en lugar del análisis de la evolución real del valor producido y/o del valor agregado, se puede observar cómo se han modificado estos valores en términos relativos, por ejemplo por rama de actividad, entre los distintos censos. Respecto de esta cuestión de los precios existe un inconveniente adicional, que surge en momentos de alta inflación, en particular cuando se realizó el CNE 1984. En esos casos, el valor agregado tiende a resultar sobreestimado, por las diferencias de precios existentes entre el momento de la compra de insumos y el momento de las ventas.²⁴⁹

²⁴⁸ Por ejemplo, según los datos más recientes del CNE 2004, en 1993 había un total de 142.366 puestos de trabajo en unidades productivas industriales de hasta 5 ocupados. Dos años antes, el Censo Nacional de Población y Vivienda del año 2001 había relevado 262.650 ocupados en establecimientos de igual tamaño. La diferencia permite tener una idea de la magnitud de la subcaptación de estas unidades productivas pequeñas.

²⁴⁹ Por este motivo, Beccaria y Yoguel (1988) utilizan el cociente valor de producción (en lugar de valor agregado) sobre ocupados como aproximación al concepto de productividad.

Existieron además cambios en los operativos censales realizados. Así, por ejemplo, se modificaron los formularios y las variables relevadas, aunque existe un núcleo básico de información que puede encontrarse en todos ellos. Pero no sólo varió la información relevada (su clasificación, su desagregación), sino que además difiere el modo en que estos datos son publicados. Dado el secreto estadístico, no sería posible acceder a la información brindada por el censo directamente, sino sólo a través de una selección de tabulados publicados, que no es equivalente para todos los censos. En particular, respecto del último censo realizado hay que destacar que al presente sólo se encuentra disponible un número muy reducido de tablas.

Respecto de los cambios en las clasificaciones, seguramente el más importante de ellos es el que se refiere a las actividades productivas. Entre los censos analizados, hasta 1984 se utilizaba la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) revisión 2. Desde 1993, adaptándose a los cambios en la materia a nivel internacional, se sustituyó por la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (ClaNAE 1994), basada en la CIIU revisión 3. Ello implica una seria limitación analítica: dado que no es posible reconstruir cada una de las clasificaciones en base a la otra, no pueden ser comparadas la totalidad de las ramas productivas entre los censos que toman una u otra clasificación. Sólo un subconjunto de actividades resulta homogéneo entre ambos sistemas de clasificación, mientras que otro subconjunto puede llegar a homogeneizarse (por ejemplo, cuando una rama de la CIIU rev. 3 agrupa varias ramas completas de la rev. 2). Pero para un cierto número de actividades la comparación sencillamente no es posible. En el CNE 2004 se utilizó una versión actualizada de la ClaNAE, también basada en la CIIU rev. 3, pero no coincidente en su totalidad con la ClaNAE 1994. Por lo tanto, se presentan similares problemas de comparabilidad también entre este censo y el previo.

Otra modificación se relaciona con la definición de las unidades censales. En los CNE 1974 y 1985 la unidad censal es el establecimiento, mientras

que desde el CNE 1994 es el local. El local es el lugar físico, aislado o separado de otros, en el cual se realizan una o varias actividades económicas correspondientes a una empresa. Un establecimiento es un local o parte de él, situado en un único emplazamiento en el que sólo se realiza una actividad productiva homogénea. De acuerdo con Azpiazu (1998) los conceptos de establecimiento y local pueden asimilarse para fines prácticos, sin distorsiones significativas. La información del último censo permitiría además reconstruir información a nivel de empresa²⁵⁰, a partir del agrupamiento de los locales según su CUIT y razón social. Sin embargo, aún no se ha publicado información con estas características.

Adicionalmente, desde el CNE 1994 se distingue dentro de los locales entre unidades productivas y unidades auxiliares. Las unidades auxiliares son las que realizan tareas de apoyo a las actividades productivas, como por ejemplo, administración de personal, asesoría legal, depósito, taller de reparación, etc. Los costos de estas unidades se cubren con los ingresos de la actividad productiva, ya que no se dedican a la venta a terceros sino que asisten a la actividad productiva en cuestión. Esta distinción no estaba presente en los censos anteriores.

Para finalizar, debe remarcarse también que existen algunos problemas de estacionalidad con las fechas de los censos, ya que los mismos fueron realizados en distintos meses del año y la cantidad de unidades censales que se considera es la que se halla en el momento de cada censo. Esta cuestión sería particularmente relevante para algunas actividades productivas de fuerte carácter estacional y para las regiones en las que estas se desarrollan (Lindenboim, 1992).

²⁵⁰ De acuerdo con la metodología del CNE 2004: “La empresa, desde un punto de vista económico, es una unidad autónoma de decisión, que define las estrategias de producción, comercialización y financiación, a nivel central. Sus actividades no son necesariamente homogéneas y pueden desarrollarse en uno o múltiples locales” (p.6).

2. El proceso de reestructuración regresiva de la industria manufacturera

El año 1974 marca el momento de mayor desarrollo de la industria local. Se trata de la culminación de un largo período de maduración de las industrias instaladas a lo largo del período de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), cuyos resultados a esa altura resultan patentes. La industria había sido el eje ordenador y dinamizador del crecimiento durante todo este largo período.

El golpe de Estado de 1976 implicó el inicio de un cambio radical para la economía y para la industria. El tejido industrial resultó seriamente dañado y desarticulado entre mediados de los setenta y el final del siglo XX. Numerosas empresas acabaron por desaparecer, y las que sobrevivieron tuvieron importantes reestructuraciones tecnológicas, productivas y organizativas. En conjunto, la industria perdió peso dentro del conjunto de las actividades productivas del país, tal como se aprecia en el Gráfico N° 4.1, y sufrió importantes cambios en su composición interna.

El proceso no fue parejo a través del tiempo. Por el contrario, las actividades industriales fueron sometidas a momentos de tensión extrema, en los cuales el proceso de reestructuración resultó acelerado. Ello sucedió tanto en los períodos de mayor apertura comercial y sobrevaluación de la moneda, con la consiguiente reducción del margen de protección para la industria (como el período 1977-1981 y la década de 1990), como en los momentos de crisis económica y ajuste a través de planes de estabilización (la crisis hiperinflacionaria de la década de 1980, la crisis final de la década de convertibilidad).

La información que brindan los censos económicos ayuda a complejizar esta descripción de lo ocurrido con la industria durante este largo proceso, y permite también apreciar sus consecuencias sobre la ocupación. La comparación de los datos intercensales de los años 1973, 1984, 1993 y 2003

da cuenta de la destrucción del tejido industrial que había crecido durante la ISI.

2.1. Disminución en la cantidad de establecimientos y en la ocupación

Se observa, en primer lugar, que la cantidad de unidades productivas censadas de la industria manufacturera fue disminuyendo constantemente desde 1973 hasta la fecha del último censo en 2003. Entre 1973 y 2003 el número de unidades productivas pasó de 105.642 a 81.211, lo que implica una reducción del 23,1%. La caída en el número de unidades productivas fue particularmente fuerte entre 1984 y 1993 y entre 1993 y 2003 (Gráfico N° 4.2). Ello puede relacionarse con el cierre de empresas producto de la crisis de fines de los años ochenta, así como con el efecto destructivo que tuvo la apertura del comercio exterior durante la convertibilidad.

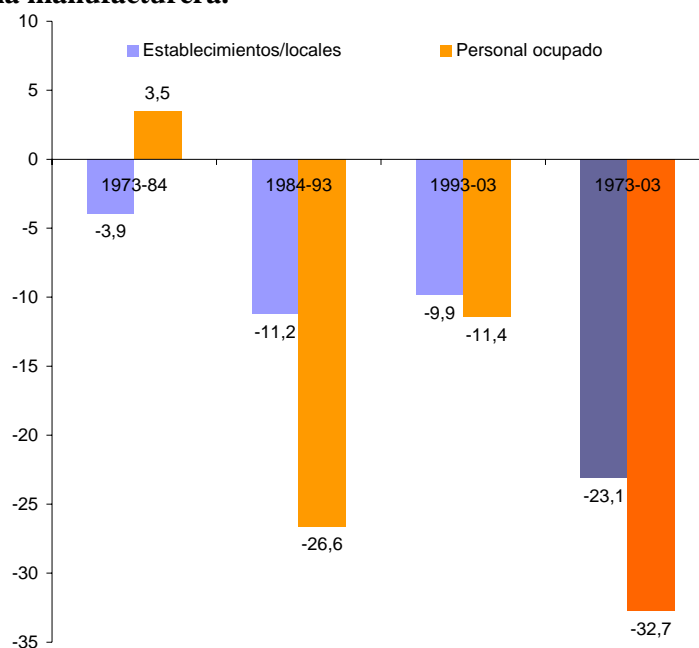
Dado que la unidad censal es el establecimiento productivo y no la firma, su magnitud no se vería afectada por la fusión o absorción de empresas, en tanto se mantengan en funcionamiento las plantas productivas. En ese sentido, una caída en el número de establecimientos implica que existe efectivamente una menor cantidad de plantas industriales.

El desfavorable desempeño del valor agregado industrial entre estos años da cuenta de que no se trata de un proceso de concentración económica, sino principalmente del resultado del cierre de firmas. En efecto, entre 1973 y 2003 la tasa anual acumulativa del crecimiento del valor agregado industrial fue sólo de 0,1%, una décima parte de la tasa correspondiente al PIB, que resultó de 1,2%. De este modo, la industria perdió participación en el producto, desde el 22,8% en 1973 al 16,4% en 2003.

El personal ocupado tuvo una caída aún más importante, de prácticamente un tercio entre 1973 y 2003. Nuevamente, la mayor disminución relativa se concentró entre los años 1984 y 1993. Mientras que durante el período de industrialización el empleo en la industria manufacturera se había ido

expandiendo en términos absolutos²⁵¹ y había mantenido un elevado grado de participación en el conjunto del empleo, desde 1973 se observa el proceso opuesto. La industria se transformó en expulsora neta de mano de obra, de modo que la ocupación total disminuyó en 434.575 puestos entre 1973 y 2003, y el número de asalariados se contrajo en 334.733.

Gráfico N° 4.2. Tasa de variación intercensal de la cantidad de establecimientos o locales productivos y del personal ocupado en la industria manufacturera.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales Económicos-INDEC.

Esta reducción del empleo refleja varios fenómenos, que es necesario distinguir. Por un lado, el cierre de empresas, la discontinuación de líneas productivas dentro de las empresas existentes, la sustitución de insumos nacionales por insumos importados y, en general, la disminución de su nivel de producción. Por otro, el resultado de incrementos de productividad que obedecen a la sustitución de mano de obra por capital y/o a la

²⁵¹ De acuerdo con la información mostrada en los capítulos anteriores, entre 1950 y 1974 se crearon en términos netos casi 500.000 puestos en la industria manufacturera.

reorganización productiva, de modo que la caída del empleo no signifique disminución de la producción. También, especialmente a partir de los años noventa, se observa un creciente fenómeno de tercerización de actividades en la industria.

Se habla de tercerización cuando una empresa delega ciertas actividades de planeamiento, gerenciamiento u operación en un tercero. Para que exista tercerización deben cumplirse dos características: en primer lugar, la tercera parte debe ser una entidad distinta que la empresa, no debe formar parte de sus relaciones de trabajo. En segundo lugar, esas actividades previamente tuvieron que haber sido realizadas por la empresa.²⁵² Mediante la tercerización, las empresas de la industria podrían subcontratar distintos tipos de actividades. Podrían subcontratar parte de las operaciones propiamente industriales. En ese caso, la producción correspondiente aparecería reflejada por el operativo censal en otra empresa dentro de la industria manufacturera. Pero también podrían contratar servicios, por ejemplo los de limpieza, administración o seguridad. En ese caso, la producción correspondiente se reflejaría dentro de los servicios, no de la industria, y lo mismo sucede con el empleo asociado a su provisión.

De acuerdo con los datos disponibles del CNE 1974, la tercerización en ese momento era marginal. Los pagos a contratistas y subcontratistas y trabajadores a domicilio suman un importe total que equivale sólo al 4,6% del valor de la masa salarial, y al 1,5% del valor agregado. Este tipo de información no está disponible para los censos posteriores, aunque es sabido que en Argentina, así como a nivel mundial, la tercerización tuvo cierta expansión. En nuestro país, ello sucedió en particular durante la década de 1990.²⁵³

²⁵² Sobre el concepto de tercerización, así como su relación con otras tendencias recientes en la organización de los procesos productivos a nivel mundial, como el *offshoring*, ver López, Ramos y Torre (2008).

²⁵³ En el CNE 2004, se relevó información sobre personal que cobra por factura, así como sobre personal de agencia. Estos trabajadores no aparecen como parte de los ocupados de las empresas, pero se indaga por separado su cantidad. Esta información, permitiría

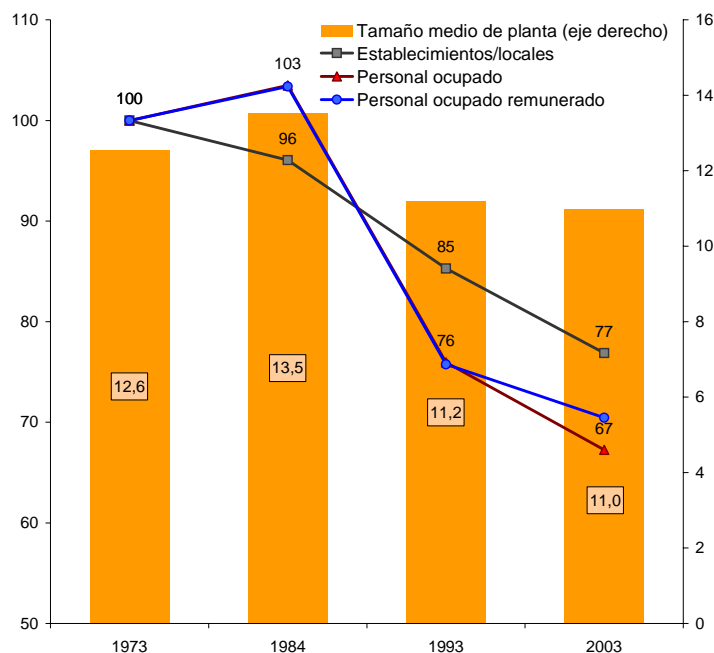
En relación con las modalidades de contratación, es pertinente realizar una aclaración. Como ya se explicó, la precariedad de las relaciones laborales se ha extendido tanto a partir de cambios en la legislación sino, sobre todo, a través de cambios de hecho. En los censos económicos se solicita a las empresas censadas que respondan cuál es la cantidad total de su personal, sin importar si está o no registrado. En este sentido, sus resultados no se limitan al empleo registrado sino que buscan dar cuenta del total de ocupados. Aún así, es posible que exista un sesgo que implique que no se capte una parte del empleo asalariado no registrado, por cuanto las firmas pueden no declararlo, temiendo ser sancionadas, aún cuando el INDEC les garantice el secreto estadístico. Esta subdeclaración sería probablemente mayor en las empresas de menor tamaño que son, por otra parte, aquellas que muestran una mayor proporción de empleo asalariado no registrado.

En síntesis, aun existiendo algunas razones por las cuales una parte del empleo industrial podría no captarse en su totalidad y aun sabiendo que una parte de las actividades que antes se realizaba dentro de la industria, en la actualidad se terceriza por fuera de ella, la magnitud de la caída de la ocupación que se observa entre 1973 y 2003 es tan importante que resulta innegable que hubo un fuerte y sostenido proceso de expulsión de fuerza de trabajo en este sector.

Si bien tanto el número de unidades productivas como el total de ocupados en la industria manufacturera se redujeron, paralelamente se comprobó una caída en el tamaño medio de planta, es decir, en la cantidad de ocupados por planta. En 1973 el tamaño promedio era de 12,6 ocupados; treinta años más tarde era de 11 ocupados (Gráfico N° 4.3).

conocer, no la magnitud total de la tercerización sino sólo una parte marginal de la misma. Sin embargo, todavía no ha sido publicada. Por ello y por las razones mencionadas más arriba, lamentablemente, tanto las posibilidades de cuantificar este tipo de empleo como de conocer la extensión del fenómeno de tercerización a partir de los censos son muy limitadas.

Gráfico N° 4.3. Establecimientos o locales productivos y personal ocupado (índice 1973=100) y tamaño medio de planta en la industria manufacturera.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales Económicos-INDEC.

La historia de las naciones hoy industrializadas muestra que el proceso de desarrollo económico tiende a implicar un aumento en la escala mínima de capital requerido para explotar una determinada actividad, ya que el incremento de la productividad del trabajo se logra mediante la maquinización y el desarrollo técnico que en general requieren, a su vez, de aumentos en la escala de la producción. Si bien la cantidad de ocupados por planta no es un indicador directo de la escala productiva, el hecho de que este cociente haya disminuido puede ser un signo de que no se desarrollaron grandes empresas de alta productividad.

Para analizarlo mejor, es conveniente observar por separado las características de los establecimientos de diferentes tamaños, ya que el promedio puede esconder comportamientos distintos por parte de las plantas pertenecientes de distinta dimensión. Uno de los modos de diferenciar el

tamaño es a partir de la cantidad de personal ocupado.²⁵⁴ Para los cuatro censos analizados, se puede reconstruir la información para los siguientes estratos de tamaño. Los nombres de los estratos, que tienen cierto grado de arbitrariedad, facilitarán las referencias que se hagan a los mismos de aquí en adelante²⁵⁵:

- Menos de 10 ocupados (microestablecimientos)²⁵⁶
- Entre 11 y 50 ocupados (pequeños establecimientos)
- Entre 51 y 100 ocupados (medianos establecimientos)
- 101 ocupados y más (grandes establecimientos)

Se observa que los establecimientos de menor tamaño (hasta 10 ocupados) han reducido su número constantemente. Pasaron de ser 89.286 en 1973 a 67.201 en 2003: una caída de 24,7% en 30 años (Gráfico N° 4.4). Es preciso recordar, sin embargo, que dentro de este estrato es donde se registran los mayores problemas de subcaptación, por lo cual su variación puede estar influida por el hecho de que se esté logrando una mayor o menor cobertura en los distintos censos.

En el otro extremo, los establecimientos grandes, de 101 ocupados y más, sufrieron una caída igual de fuerte, de 25,9%. De 1.985 que eran en 1973, quedaron 1.470 en 2010. La reducción se concentró muy especialmente entre los años 1984 y 1993. En este caso, es importante resaltar que una caída de esta magnitud y en el estrato de las plantas más grandes no puede atribuirse a una cuestión de captación; se trata, por el contrario, de un fenómeno que no deja lugar a dudas sobre su existencia y su dimensión.

²⁵⁴ Otra posibilidad, sería, por ejemplo, a partir de su monto de facturación.

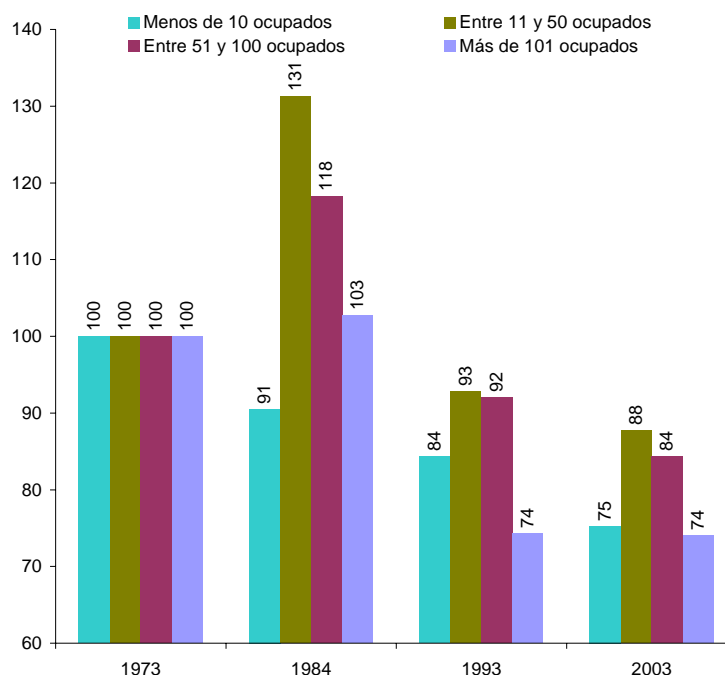
²⁵⁵ Hasta el censo de 1993 se pueden distinguir dos estratos dentro del de más de 100 ocupados (hasta 300 y más de 300). Sin embargo, la información publicada del CNE 2004 no permite contar con información desagregada de este modo para 2003.

²⁵⁶ Por simplicidad, se habla de establecimientos, locales o plantas indistintamente, considerándolos como sinónimos. Sin embargo, como se explicó, los CNE de 1974 y 1984 tomaban a los establecimientos como unidad censal, mientras que los siguientes tomaron al local como unidad.

Finalmente, en el caso de los establecimientos de entre 11 y 50 ocupados (pequeños) la reducción fue del 12,3%, y entre los de 51 a 100 ocupados (medianos), del 15,7%. En suma, la disminución en el número de establecimientos se concentró entre los más grandes y los de menor tamaño. En todos los casos, la variación en el número puede darse tanto por la desaparición del establecimiento como por un cambio en el estrato de tamaño al que pertenecen.

Como ya se mencionó, además de la desaparición de establecimientos, se redujo simultáneamente la ocupación. Esta caída fue particularmente intensa en los establecimientos de mayor tamaño. En efecto, en este estrato se perdieron 326.426 puestos de trabajo entre 1973 y 2003, lo que implicó que el número de ocupados quedara reducido prácticamente a la mitad entre esos años. La caída representa tres cuartas partes del total de los puestos que desaparecieron entre estos años en la industria manufacturera.

Gráfico N° 4.4. Evolución de los establecimientos o locales productivos en la industria manufacturera, según tamaño. Índice 1973=100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales Económicos-INDEC.

En los establecimientos grandes, la caída en la ocupación fue más fuerte que la reducción en el número de establecimientos. De este modo, entre estos años se observa una disminución del tamaño medio de planta, que pasa de 338 en 1973 a 235 en 2003. En parte, ello obedecería a que la desaparición de establecimientos se concentra entre aquellos más grandes (de más de 300 ocupados), tal como lo constató Azpiazu (1998) hasta 1993.²⁵⁷

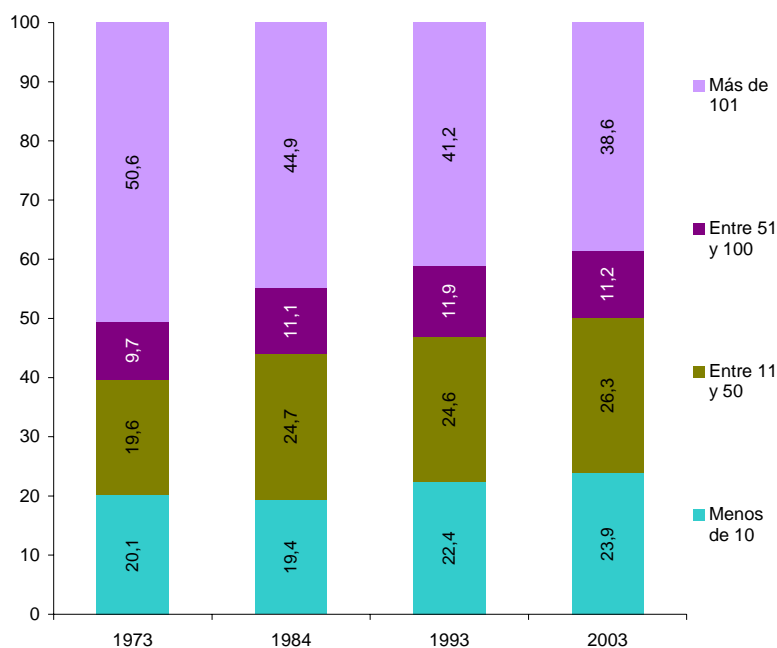
Como las plantas grandes, que son las que tienen un número mayor de ocupados, redujeron su número y achicaron aún más el empleo, se redujo como consecuencia la participación de los ocupados en establecimientos grandes sobre la ocupación total en la industria, que cayó de 50,6% en 1973 a 38,6% en 2003. Ganaron participación en cambio los que se desempeñan en firmas de tamaño más reducido. En particular, el estrato de micro y pequeños establecimientos. Este cambio de composición sucedió gradualmente, de modo que se observa un nuevo paso en la misma dirección con cada uno de los censos económicos (Gráfico N° 4.5).

Un proceso muy similar se observa en el caso de los ocupados en relación de dependencia: los asalariados. En este caso, sin embargo, el cambio es más intenso. Ello es así precisamente porque los grandes establecimientos pierden participación en el total, y son estos grandes establecimientos los que tienen una mayor proporción de asalariados sobre el total de su personal. En efecto, alrededor del 99% de los ocupados de los grandes establecimientos son asalariados. Por el contrario, en las plantas de menor tamaño, el peso de los ocupados no asalariados resulta relativamente mayor.²⁵⁸

²⁵⁷ La información disponible no permite confirmarlo para el período 1993-2003.

²⁵⁸ El estrato de microestablecimientos es donde resulta menor la proporción de asalariados sobre ocupados (superior al 40% hasta 1993, alrededor de 60% en 2003). En el resto de los estratos tiende a superar el 90%. Debe tenerse en cuenta que la información referida a los asalariados puede considerarse más confiable que la que corresponde al total de ocupados. Entre estos últimos se incluyen, además de los asalariados, a los propietarios o patrones y trabajadores familiares.

Gráfico N° 4.5. Composición de los ocupados en la industria manufacturera, según tamaño de planta. En porcentajes.

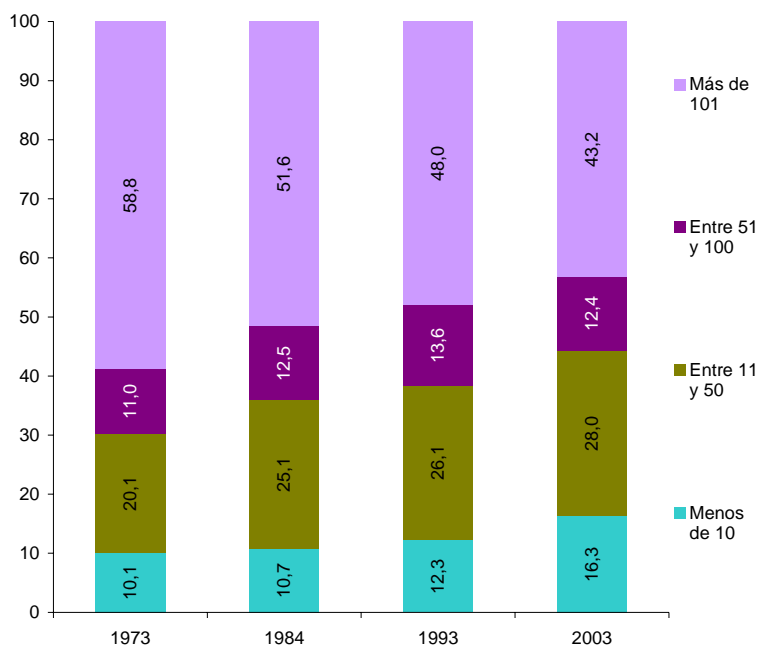


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales Económicos-INDEC.

La cantidad de asalariados en grandes establecimientos de la industria manufacturera se redujo prácticamente a la mitad entre 1973 y 2003. Esta fuerte caída da cuenta del 96,0% de la pérdida total de puestos registrados en la industria manufacturera en este período. Es decir, casi la totalidad de la reducción neta de puestos de trabajo asalariados en la industria se explica por lo ocurrido en los grandes establecimientos. El estrato de establecimientos medianos tiene también una disminución significativa en su ocupación, del 20,3%, mientras que en las plantas pequeñas la reducción es del 1,7% y en los microestablecimientos el empleo asalariado se incrementa en 13,8%. En este último estrato se observa, por tanto, una caída de prácticamente un cuarto en el número de establecimientos y una reducción de la ocupación total de alrededor del 20% pero un aumento en el número de ocupados asalariados. El distinto comportamiento de los ocupados y los asalariados implica que la tasa de asalarización entre estas firmas pasa de 42,9% en 1973 a 61,2% en 2003.

Como consecuencia de las tendencias reseñadas, se produjo un cambio importante en la composición de los ocupados de la industria de acuerdo con el tamaño de establecimiento en el que se desempeñan: en 1973 el 58,8% de los asalariados trabajaba en grandes establecimientos, en 2003 lo hacía sólo el 43,2% (Gráfico N° 4.6).

Gráfico N° 4.6. Composición de los asalariados en la industria manufacturera, según tamaño de planta. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales Económicos-INDEC.

Resumiendo la información presentada, puede decirse que a lo largo de treinta años se verificó, con distinta intensidad según el período, un proceso de reducción de plantas y caída aún mayor de empleo en la industria manufacturera. La reducción del empleo se explica en gran medida por el comportamiento de los establecimientos de mayor tamaño, que fueron los que más disminuyeron en número y los que más expulsaron empleo. De este modo, el tamaño medio de planta tuvo una disminución particularmente intensa en el estrato de establecimientos de mayor tamaño (Cuadro N° 4.1). El resultado es una industria, reducida en términos de ocupación, y en la

cual los grandes establecimientos tienen una participación significativamente menor que en 1973 en cuanto a la generación de empleo.

Cuadro N° 4.1. Cantidad de establecimientos o locales de la industria manufacturera, personal ocupado y tamaño medio de planta, según estrato de tamaño.

	1973	1984	1993	2003
Establecimientos o locales	105.642	101.474	90.090	81.211
Más de 101 ocupados	1.985	2.039	1.474	1.470
Entre 51 y 100 ocupados	1.856	2.194	1.708	1.565
Entre 11 y 50 ocupados	12.515	16.431	11.613	10.975
Menos de 10 ocupados	89.286	80.810	75.295	67.201
Personal ocupado	1.327.137	1.373.163	1.007.909	892.562
Más de 101 ocupados	671.281	616.408	414.843	344.855
Entre 51 y 100 ocupados	129.032	152.042	120.070	100.185
Entre 11 y 50 ocupados	259.827	338.705	247.635	234.526
Menos de 10 ocupados	266.997	266.008	225.361	212.996
Tamaño medio de planta	12,6	13,5	11,2	11,0
Más de 101 ocupados	338,2	302,3	281,4	234,6
Entre 51 y 100 ocupados	69,5	69,3	70,3	64,0
Entre 11 y 50 ocupados	20,8	20,6	21,3	21,4
Menos de 10 ocupados	3,0	3,3	3,0	3,2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales Económicos-INDEC.

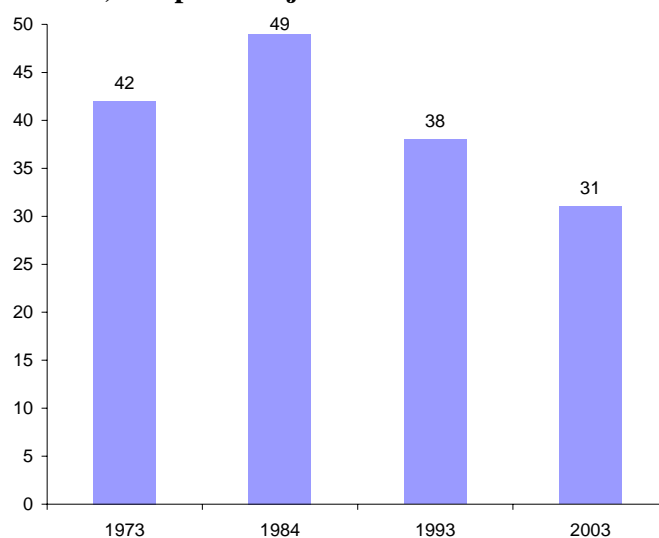
2.2. Menor peso del valor agregado y cambio en la composición por ramas de actividad

La caída en el número de establecimientos y en la ocupación fueron consecuencias de un proceso de fuerte re-estructuración del sector industrial, tras el abandono de la industrialización por sustitución de importaciones. Si bien la producción del sector industrial continuó incrementándose, dejó de ser el sector dinamizador en la economía argentina.

Aunque, como se mencionó en la sección 1, existen dificultades para la comparación intercensal de los valores producidos, puede advertirse que en el período analizado se redujo el peso del valor agregado sobre el valor de

producción (Gráfico N° 4.7).²⁵⁹ La diferencia entre el valor agregado y el total del valor producido está dada por la compra de insumos a otros sectores. La caída en el peso del valor agregado implica que en 2003 la industria utilizaba en mayor medida que en 1973 insumos provenientes o de otros sectores de la industria nacional o, fundamentalmente, de la importación.

Gráfico N° 4.7. Peso del valor agregado sobre el valor de producción (a precios corrientes). En porcentajes.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales Económicos-INDEC.
Nota: Para 1973 a 1994 se tomó como fuente la Serie C del CNE 1994. Se trata de datos que homogeneizan el criterio de unidades productivas. En 2003 los datos disponibles a la fecha no permiten hacer tal homogeneización, por lo que se toma el total de unidades productivas más unidades auxiliares.

La industria argentina ha tenido desde su surgimiento un grado importante de dependencia de insumos importados, así como de bienes de capital. El proceso de industrialización permitió que gradualmente se sustituyeran

²⁵⁹ El alto valor que muestra esta relación en 1984 se debe en gran medida a la existencia de un proceso de fuerte inflación que distorsiona los resultados, tal como se advierte en Beccaria y Yoguel (1988). En efecto, los precios de los insumos se valúan a un nivel relativamente menor que los precios de los productos finales, debido al tiempo transcurrido entre el momento de la compra de la materia prima y el de la venta del producto manufacturado, y al hecho de que durante ese lapso los precios de la economía estén en general incrementándose.

algunos insumos del exterior por los de fabricación local. Aún así, la sustitución fue sólo parcial y, paralelamente, el crecimiento industrial implicó que se requiriesen otros insumos también importados. Tratándose de una industria atrasada y poco competitiva, sólo un largo período de protección, estímulos, planificación y desarrollo podría haber permitido superar esta limitación. Sin embargo, las políticas implementadas a partir de mediados de la década de 1970 van en un sentido opuesto. La apertura de la economía y la desregulación de las actividades implican una fuerte limitación en las posibilidades de crecimiento de numerosos sectores dentro de la industria.

En un primer momento, la apertura comercial, a la que se suma en algunos períodos la sobrevaluación de la moneda, pone a disposición de los sectores industriales insumos que resultan más competitivos, de menor costo relativo que los fabricados en el país. Pero esta sustitución trae consigo la destrucción de una parte importante del tejido nacional. Por ello, en un segundo momento la importación de insumos se vuelve ineludible ante la desaparición de las firmas productoras locales.

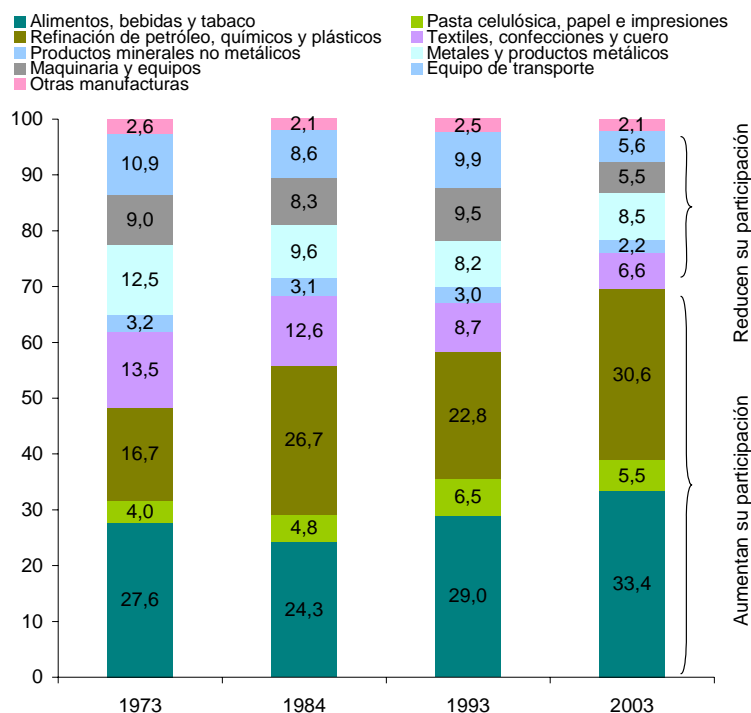
Otro modo de verificar el cambio en la producción industrial en nuestro país es analizar cómo se transformó su composición por ramas de actividad. En el período analizado la transformación es importante: ciertas ramas tienden a incrementar su participación en el total, y otras a verse reducidas.

Así, entre 1973 y 2003 incrementaron su peso las siguientes grandes ramas: alimentos, bebidas y tabaco, refinación de petróleo, químicos y plásticos y, con un peso mucho menor en el total, pasta celulósica, papel e impresiones. Es decir, fundamentalmente sectores dedicados al procesamiento de alimentos y de bienes intermedios. Ello se advierte tanto a partir de los datos sobre valor de producción como de valor agregado.²⁶⁰ En conjunto, estas

²⁶⁰ La transformación es más notable analizando el valor de producción que el valor agregado, aunque en ambos casos es muy significativa. Ello obedece a que la relación valor

ramas representaban el 48,3% del valor de producción (el 45,2% del valor agregado) en 1973 y alcanzaban el 69,6% (el 60,9%) en 2003 (Gráfico N° 4.8).

Gráfico N° 4.8. Composición del valor de producción de la industria manufacturera (a precios corrientes) según rama de actividad. En porcentajes.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales Económicos-INDEC.
 Nota: Para 1973 a 1994 se tomó como fuente la información publicada en la Serie C del CNE 1994.

En cambio, redujeron su peso en el total el resto de las ramas productivas de la industria. Las ramas que tienen una mayor reducción relativa fueron textiles, confecciones y cuero (del 13,5% del valor de producción en 1973 a 6,6% en 2003); equipo de transporte (de 10,9% a 5,6%), y maquinaria y equipo (de 9,0% a 5,5%). También se redujeron relativamente metales y

agregado sobre valor de producción se reduce más en promedio para las industrias que ganan participación que para aquellas que se achican relativamente. En particular, el sector de petróleo, químicos y plásticos muestra una reducción muy fuerte en dicha relación.

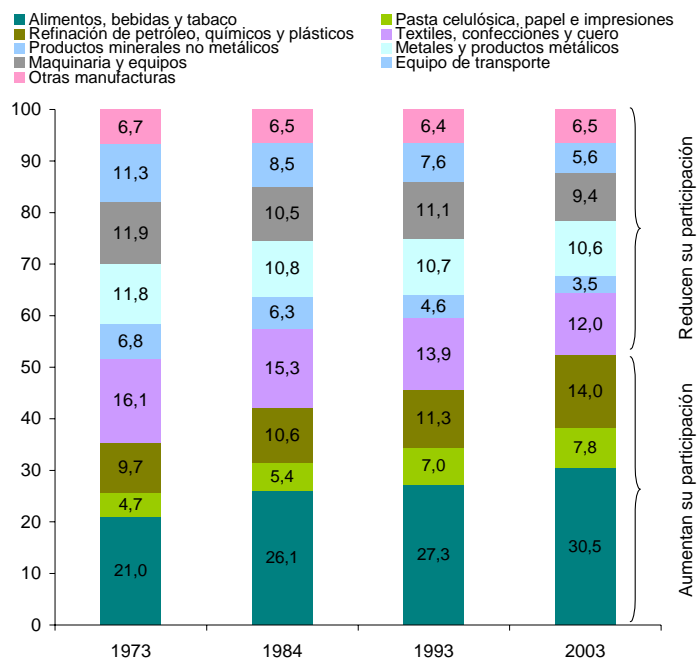
productos metálicos y productos minerales no metálicos. El mayor cambio relativo se verificó entre los años 1993 y 2003.

En suma, el cambio sectorial implica que se expandieron más las ramas vinculadas con la extracción primaria y la elaboración básica de materias primas, es decir, aquellas en las cuales Argentina tiene ventajas comparativas a nivel internacional y aquellas que resultaron explícitamente promovidas por los regímenes de promoción industrial. Al mismo tiempo perdieron participación aquellas que implican en general un mayor grado de elaboración y de valor agregado, que se habían desarrollado durante la ISI. La reducción relativa de equipo de transporte, y maquinaria y equipo implica en particular el achicamiento de ramas que tienen más posibilidades de innovación tecnológica, y en las que se habían alcanzado ciertas capacidades locales en ingeniería de diseño e investigación.

La transformación ocurrida se refleja también en la composición del empleo. Como se verifica en el Gráfico N° 4.9, el conjunto de las ramas alimentos bebidas y tabaco, pasta celulósica, papel e impresiones y refinación de petróleo, químicos y plásticos pasa de representar el 35,4% en 1973 al 52,3% en 2003. Es decir, llegan a concentrar más de la mitad de los puestos de trabajo de la industria. El resto de los sectores ve reducido en su peso sobre el total. Los que más se achican son productos minerales no metálicos y equipo de transporte, seguidos de textiles, confecciones y cuero.

Es importante resaltar que este cambio de participación se dio en un marco de fuerte reducción de la cantidad de puestos de trabajo industriales. Así, el cambio obedece principalmente a que las tasas de reducción de empleo resultaron diferentes para las distintas ramas, en algunos casos más intensas que en otros, pero no hay ramas –dentro de esta clasificación en grandes grupos- que vean incrementado significativamente el empleo. Sólo la rama pasta celulósica, papel e impresiones tuvo un leve incremento en la ocupación entre 1973 y 2003, del 3%. El resto de las ramas, aún aquellas que ganan participación, son expulsoras de empleo en ese período.

Gráfico N° 4.9 Composición de los puestos de trabajo de la industria manufacturera (a precios corrientes) según sector de actividad. En porcentajes.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales Económicos-INDEC.
 Nota: Para 1973 a 1994 se tomó como fuente la información publicada en la Serie C del CNE 1994.

En principio, puede pensarse que este cambio en la composición sectorial estuvo sesgado en contra de la utilización de mano de obra, ya que las ramas que se redujeron relativamente son aquellas que tienden a ser más intensivas en el uso de fuerza de trabajo (textiles, maquinarias y equipo), mientras que serían las menos intensivas las que ganan peso en el conjunto. Este fenómeno tendría de por sí un efecto negativo sobre la demanda de empleo.

Para confirmarlo, se construyó un coeficiente para cada una de las ramas de actividad de la industria, que resulta de dividir el peso de la rama en el empleo sobre su peso en el valor de producción.²⁶¹ Un coeficiente mayor

²⁶¹ La razón por la cual se calcula un cociente con valores relativos y no absolutos es porque, como se mencionó, la comparación de los valores de producción resulta discutible. Ello se debe particularmente a la dificultad en la identificación de los precios adecuados para medir estos valores para cada rama.

que uno indica que esa rama tiene un peso en la ocupación que es superior a su peso en el valor de producción. Un coeficiente menor que uno marca, por el contrario, que la contribución de la rama al empleo es inferior a su contribución a la producción total.

Se observa entonces que las ramas que aumentan su participación en la industria (tanto en la producción como en el empleo) son aquellas que tienen un coeficiente inferior a uno (o apenas superior en el caso de pasta celulósica, papel e impresiones), mientras que las que reducen su peso tienen un coeficiente superior a uno. Es decir que aquellas ramas que se achican en términos relativos son las que muestran una mayor intensidad relativa en empleo directo. Ello se verifica tanto si se observa el cociente entre la participación de la rama en el empleo sobre su participación en el valor de producción, como si se mira ese mismo cociente reemplazando el denominador por el peso sobre el valor agregado.

Cuadro N° 4.2. Participación de las ramas en el empleo de la industria en relación con su participación en el valor de producción de la industria.

Ramas de Actividad		1973	1984	1993	2003
Sectores que aumentan su participación	Alimentos, bebidas y tabaco	0,8	1,1	0,9	0,9
	Pasta celulósica, papel e impresiones	1,2	1,1	1,1	1,4
	Refinación de petróleo, químicos y plásticos	0,6	0,4	0,5	0,5
Sectores que reducen su participación	Textiles, confecciones y cuero	1,2	1,2	1,6	1,8
	Productos minerales no metálicos	2,1	2,0	1,5	1,6
	Metales y productos metálicos	0,9	1,1	1,3	1,2
	Maquinaria y equipos	1,3	1,3	1,2	1,7
	Equipo de transporte	1,0	1,0	0,8	1,0
Otros	Otras manufacturas	2,6	3,1	2,6	3,2
Total industria		1,0	1,0	1,0	1,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales Económicos-INDEC.
 Nota: Para 1973 a 1994 se tomó como fuente la información publicada en la Serie C del CNE 1994.

El caso más destacado es refinación de petróleo, químicos y plásticos, la rama que más incrementa su peso en el valor producido por la industria. Esta rama mantiene una participación en el empleo claramente inferior a su

participación en la producción. En el otro extremo, ramas como maquinaria y equipo, productos minerales no metálicos y textiles, confecciones y cuero, que son junto con equipo de transporte, las que más reducen su peso en la producción, tienen una participación en la ocupación superior en términos relativos al resto de las ramas de la industria.

En suma, el cambio en la composición sectorial al interior de la industria habría resultado de por sí sesgado hacia sectores que tienen menos posibilidades de generar empleo, por ser menos intensivos en trabajo. De todos modos, se estaría observando sólo una parte del efecto de los cambios en la industria sobre el empleo. Debería sumarse, como se explicó en el capítulo anterior, el efecto indirecto sobre la demanda de empleo dada por los eslabonamientos de la industria con otros sectores. Asimismo, debería tomarse en cuenta el menor ritmo de expansión de la industria manufacturera y su relación con una menor tasa de crecimiento del conjunto de los sectores productivos.

CONCLUSIONES

La presente investigación tuvo como objetivo general explicar el modo en que las transformaciones en el patrón de crecimiento en diferentes etapas del desarrollo económico en Argentina condicionaron la estructura y dinámica del mercado de trabajo a lo largo del período que transcurre entre 1950 y 2006. En particular, el foco estuvo puesto en la explicación de la evolución del poder adquisitivo del salario promedio.

La trayectoria de los salarios reales muestra, más allá de una fuerte inestabilidad, una tendencia positiva hasta mediados de la década de 1970 y un importante descenso desde entonces y hasta 2002. Esta constatación da pie a la formulación de una serie de preguntas: ¿cómo puede explicarse que los salarios reales disminuyeran persistentemente a lo largo de un cuarto de siglo?, ¿por qué razones en 2006 un asalariado percibió en promedio sólo el 74% de lo que ganaba un trabajador en la década de 1970, cuando la producción de riqueza del país se incrementó en 82% desde esa década? ¿Cuáles son los motivos que explican, en definitiva, el deterioro en las condiciones de vida de los trabajadores argentinos?, ¿responden a una razón estructural, como un cambio en el patrón de crecimiento?, ¿o, por el contrario, obedecen a una suma de razones aisladas y desvinculadas entre sí que operaron en distintos momentos históricos desde entonces? Podría argumentarse, fácilmente, que los trabajadores perdieron participación en el ingreso nacional debido a su menor poder relativo en la lucha de clases. En ese caso, ¿cuál es el motivo por el cual la clase trabajadora se vio debilitada, cuáles son las razones económicas que lo explican?

El intento de responder estas preguntas constituye la motivación de esta investigación, en tanto que la búsqueda de estas respuestas puede servir para pensar hacia el futuro en una estrategia de desarrollo económico para nuestro país que no implique postergar a la clase trabajadora sino, por el contrario, mejorar sostenidamente su situación.

El orden de exposición de los resultados coincide con la secuencia en que los mismos se fueron desarrollando y completando. Así, en el capítulo 1 se reseña el camino recorrido para la construcción del marco conceptual que se utilizaría en la tesis. Para ello, se partió de la diferenciación de las grandes corrientes teóricas en materia de determinación de los salarios: la escuela clásica y la escuela neoclásica. Se consideró, asimismo, las diferencias que existen en distintos abordajes teóricos en cuanto al papel que se da en la explicación a las instituciones del mercado de trabajo. Se presentó, además, un conjunto de hechos estilizados que distinguen a la economía argentina, como economía periférica y con sus propias particularidades, y que condicionarían el comportamiento del mercado de trabajo y, en particular, de los salarios.

El marco de análisis desarrollado se basa en gran medida en los fundamentos de la escuela clásica, a partir de una particular interpretación de los mismos. Dicho marco arroja luz sobre las relaciones causales a indagar en un estudio de largo plazo sobre los salarios en Argentina. Se complementa, además, con la consideración de relaciones adicionales que se derivan de las características que presentan en general las economías de los países de menor desarrollo relativo, así como de algunas especificidades propias de nuestro país. La identificación de estas últimas se benefició de varios de los estudios de otros autores referidos al mercado laboral en nuestro país.

Así, se concluye que deben analizarse las variables que puedan influir sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, los cambios en la productividad, las variaciones en la intensidad o duración de la jornada laboral, y el tamaño del ejército de reserva, y que también debe considerarse la influencia de la organización colectiva de los trabajadores y, en general, de las instituciones vinculadas con el mercado laboral.

Del mismo modo, se debe tener en cuenta que, dado el carácter de país periférico de Argentina, su atraso tecnológico relativo y la estrechez de su

mercado interno pueden asociarse con menores niveles de productividad media. Estas características, así como la existencia de una estructura productiva desequilibrada, pueden implicar una insuficiente creación de puestos de trabajo que tienda a mantener en el tiempo un abultado ejército de reserva. A su vez, la superposición de la canasta de bienes salario y de los productos de exportación debe incorporarse en el análisis, en tanto que los precios de estos bienes influyen sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Del mismo modo, conociendo las características que presentan en general los mercados de trabajo de los países de menor desarrollo relativo, se debe indagar sobre la existencia y tamaño del sector informal en Argentina, así como tener en cuenta de modo diferencial el empleo generado en este sector y los salarios asociados. Finalmente, se resalta la importancia de analizar la evolución salarial y sus determinantes, diferenciando los distintos patrones de crecimiento que se sucedieron a lo largo del período analizado.

En el capítulo 2 se muestra que los salarios reales en Argentina han seguido una trayectoria peculiar entre 1950 y 2001. Tal como se mencionó tendieron a incrementarse en los primeros veinticinco años y, por el contrario, siguieron un sendero decreciente, con marcadas oscilaciones, durante otros veinticinco años. En la etapa que se abrió en 2003, si bien hubo una importante recuperación salarial relativa, el nivel salarial continuaba en 2006 en niveles históricamente muy deprimidos.

Para avanzar en el análisis de las razones de tales tendencias, recurriendo al marco conceptual desarrollado, se analiza la relación del salario real promedio con las variables que puede considerarse que influyen en su nivel. Tanto el análisis descriptivo basado en la descomposición de las series de tiempo en sus componentes de tendencia y ciclo, como la estimación de un modelo econométrico, muestran evidencias que permitirían afirmar que existió un profundo cambio en el patrón de crecimiento a mediados de los años setenta, y que esta transformación implicó un proceso de

desindustrialización que se tradujo en una reducción de la ocupación industrial que, a su vez, se vincula con la caída de los salarios reales.

Con el fin de profundizar en las conclusiones del capítulo 2, y de incluir explícitamente en el análisis los factores institucionales, se plantea en el capítulo 3 la realización de un estudio más exhaustivo, dividido por períodos, a través del cual se exploran los determinantes de las tendencias de largo plazo y, al mismo tiempo, se buscan explicaciones a las particularidades de los distintos períodos históricos. Luego, con mayores elementos, puede volverse a plantear el cuadro general del largo período que va desde mediados del siglo pasado hasta comienzos del siglo presente. Así, en la sección 7 de ese capítulo, se realiza una caracterización global acerca de la evolución del patrón de crecimiento y su efecto sobre el mercado de trabajo, con una perspectiva de largo plazo que distingue principalmente el período de industrialización que culmina en 1974, del proceso de desindustrialización que tuvo lugar, con variada intensidad, desde entonces.

Esta reconstrucción de la evolución de los salarios reales a través de la historia de las últimas décadas y de sus condicionantes, resalta un elemento central, que no siempre es tenido en consideración en los análisis sobre los determinantes económicos de largo plazo de los salarios. Se trata de la influencia de la tasa de generación de empleo (genuino) sobre la fortaleza de los trabajadores y sus organizaciones, y sus posibilidades de incidir en el salario real como en la distribución del ingreso. Se destaca además que la incapacidad de una economía para generar empleo no se refleja únicamente en una elevada tasa de desocupación sino también en el incremento de las ocupaciones en el sector informal.

Se argumenta que la menor tasa de generación de empleo, y el deterioro en su calidad, que implicó el proceso de desindustrialización que tuvo lugar desde mediados de la década de 1970 tuvo efectos sobre la capacidad de los trabajadores de obtener más altos salarios. La clase trabajadora perdió,

asimismo, capacidad para incidir en la definición de las políticas que hacen al desarrollo del país y a la creación de empleo en el largo plazo.

Finalmente, el capítulo 4 constituye un complemento de los desarrollos anteriores, en tanto se realiza un análisis puntual de los cambios que tuvieron lugar en la industria manufacturera desde 1974 hasta 2006 y su impacto sobre el nivel de ocupación industrial. A partir de los datos de los censos económicos se corroboran algunas de las tendencias ya mencionadas en los capítulos anteriores y se muestra además el cambio sectorial ocurrido al interior de la industria. Este cambio implicó una mayor expansión relativa de las ramas vinculadas con la extracción primaria y la elaboración básica de materias primas, es decir, aquellas en las cuales Argentina tiene ventajas comparativas a nivel internacional y aquellas que resultaron explícitamente promovidas por los regímenes de promoción industrial. Al mismo tiempo perdieron participación las ramas que implican en general un mayor grado de elaboración y de valor agregado, que se habían desarrollado durante la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Esta transformación resultó sesgada hacia sectores que tienen menos posibilidades de generar empleo en forma directa, por ser menos intensivos en trabajo.

Los resultados alcanzados a lo largo de la tesis marcan una línea de investigación que puede continuarse a futuro. Por una parte, sería interesante profundizar la caracterización de las transformaciones que tuvieron lugar en la composición de la ocupación desde mediados de la década de 1970. De este modo, podría enriquecerse el análisis acerca de la magnitud de los nuevos puestos netos generados que se vincularon con una estrategia de empleo refugio.

Asimismo, el período abierto en 2003 amerita un estudio más completo, que considere los años que sucedieron a 2006, con el fin de arribar a conclusiones más globales. Es sabido que durante dicho período la industria manufacturera volvió a actuar como sector dinamizador del crecimiento económico y del empleo, motivo por el cual puede compararse la evolución

de este patrón de crecimiento y su impacto sobre el mercado de trabajo con lo ocurrido durante el período de la ISI. Ello permitiría, además, analizar de qué manera se habría modificado la potencialidad de los sectores industriales para generar puestos de trabajo entre la ISI y este nuevo patrón de crecimiento.

También puede plantearse la realización de un análisis comparativo de los diferentes países de América Latina. La heterogeneidad de las estructuras productivas y del funcionamiento del mercado laboral entre estas economías serviría de base para una indagación acerca del grado de generalidad de los resultados encontrados a partir del estudio de la historia económica argentina.

ANEXO

FUENTES DE INFORMACIÓN Y METODOLOGÍA APLICADA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LAS SERIES DE DATOS DE LARGO PLAZO.

Como fue señalado, no se cuenta con series oficiales de remuneraciones ni de empleo que tengan continuidad en el largo plazo en Argentina. Por ello, fue necesario construir estas series a partir del empalme de series parciales, correspondientes a distintas fuentes de información. Se detalla a continuación el procedimiento seguido para la construcción de dichas series, así como de otras series económicas utilizadas.

Salarios reales

La serie evolución de los salarios reales medios se construyó a partir de las siguientes fuentes: Para el período 1950-73 se tomó la evolución de la remuneración promedio anual real de los asalariados del Sistema de Cuentas del producto e ingreso de la Argentina (SCP) (BCRA, 1975). Para el período 1974-1993 se recurrió a la evolución del ingreso laboral total promedio de los asalariados del Gran Buenos Aires, calculado a partir de los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) - INDEC. Finalmente, para la etapa 1993-2006, con base en la Cuenta de Generación del ingreso (CGI) se estimó la evolución de la remuneración al trabajo asalariado (promedio por trabajador).

A su vez, para transformar las series nominales en reales las mismas fueron deflactadas utilizando el Índice de Precios al Consumidor (IPC) del Gran Buenos Aires, publicado el INDEC.

Los datos de salarios provenientes de las tres fuentes de información mencionadas no resultan estrictamente comparables, aunque es de esperar que la evolución de los salarios estimada de esta forma tenga un mayor grado de comparabilidad.

La remuneración de los asalariados según el SCP comprende el total de los ingresos de los trabajadores en relación de dependencia en concepto de sueldos, salarios, bonificaciones, salario familiar y otras fuentes de pago, en dinero o en especie, sin deducción de los aportes personales y patronales a las cajas de jubilaciones ni de otros gravámenes directos a que estuvieran sujetos dichos ingresos. El alcance de la estimación es nacional. A grandes rasgos, la definición de los conceptos que se incluyen en remuneración al trabajo asalariado según CGI es similar, y también en este último caso la cobertura es nacional. Existen, sin embargo, diferencias entre estas fuentes. La más importante es que en las mediciones actuales de valor agregado se incluye la economía informal, lo que no se hizo en el SCP. Aún así, es de esperar que esta diferencia se vea reflejada principalmente en el empleo no asalariado, más que en el empleo asalariado que es aquel cuya remuneración aquí se considera.

Como se mencionó, a partir de 1974 se usa como fuente para estimar salarios a la EPH del Gran Buenos Aires, ya que no se tiene acceso a la información para el total de los aglomerados. Los salarios que se relevan en EPH son, a diferencia de los que se publican en las Cuentas Nacionales, salarios netos. Con el fin de hacerlos comparables a los de Cuentas Nacionales, se hicieron dos correcciones: se les sumó el porcentaje correspondiente de aportes y contribuciones, de acuerdo con la legislación vigente en cada momento del tiempo²⁶², y se agregó también el sueldo anual complementario. Estas correcciones se hicieron sólo para los asalariados registrados; para los no registrados, en cambio, se computó el salario tal como se declara a la EPH.

²⁶² Ello podría implicar una diferencia adicional respecto de las remuneraciones calculadas en las Cuentas Nacionales, ya que en este sistema se toman los aportes y contribuciones efectivamente pagados, que pueden tener cierta diferencia con la aplicación del porcentaje determinado legalmente.

Salarios reales por sector de actividad

Mediante estas tres fuentes se pudo reconstruir, entonces, la serie de salarios reales totales. Para la estimación de la evolución salarial por rama de actividad, se siguió el siguiente procedimiento: para 1993-2005 se tomaron los salarios que surgen de CGI, luego de deflactarlos por IPC. Para 1950-73 se estimaron considerando, para cada año, la relación entre salario de cada rama y salario total según SCP. Finalmente, para el período intermedio (1974-1993) se intrapolaron los salarios de modo tal que las oscilaciones anuales reflejasen los movimientos captados por EPH. La rama Construcción no pudo ser estimada mediante este procedimiento, por ser el nivel salarial que surge de CGI para 1993 muy inferior al de 1973 según SCP (71%, cuando la caída del salario real promedio en este mismo período es de 26%). Queda saber si ello se debe a una transformación en el tipo de puestos de trabajo predominantes en este sector de actividad o a las diferencias en su captación. Dada esta peculiaridad, los salarios reales de esta rama se estimaron a partir del empalme de las evoluciones según distintas fuentes, tal como se hizo para los salarios reales totales.

Ocupados

La construcción de la serie de ocupados totales se basó, para el período 1974-2005, en los datos de la EPH. Teniendo en cuenta el cambio metodológico que se produjo en esta encuesta en 2003, los resultados se empalmaron de modo tal de reflejar las tasas de empleo resultantes de la EPH continua, es decir, según la nueva metodología. Una vez empalmadas las tasas de empleo, el procedimiento para la estimación de la ocupación consistió en aplicar dichas tasas de empleo a las series de población publicadas por el INDEC (2004), que surgen de proyecciones realizadas a partir de los Censos de Población y Vivienda.²⁶³

²⁶³ Naciones Unidas (2009) publica las mismas proyecciones hasta 1995. Desde entonces, existen diferencias menores entre estas series y la de INDEC, que de todos modos no tienen incidencia significativa en el cálculo de las tasas de empleo.

Para el período 1950-1973, el número de ocupados se obtuvo aplicando la proporción de asalariados/ocupados que surge de BCRA (1965) y de Llach y Sánchez (1984) a las series de personal ocupado remunerado (puestos de trabajo asalariados) de BCRA (1975). Las variaciones anuales en el nivel de empleo obtenidas de este modo se aplicaron sobre la serie de 1974-2005 ya comentada; de modo tal de empalmar ambas series “hacia atrás”.

Debe tenerse en cuenta que, mientras que los datos de las Cuentas Nacionales refieren a puestos de trabajo, los de EPH son sobre ocupados (un ocupado puede tener más de un puesto). Este factor podría afectar en cierta medida la comparabilidad de las fuentes utilizadas. A lo largo de la tesis, se mencionan ocupados y puestos de trabajo como sinónimos, dado que no es posible distinguirlos para todos los períodos analizados.

Tasas de empleo

Para el cálculo de la tasa de empleo se tomó como dato anual de población el que surge de las proyecciones de INDEC (2004), y se calculó para todo el período el porcentaje de ocupados sobre población.

Para la estimación de la tasa de empleo específica de 15 a 64 años, se tomó el mismo total de ocupados, suponiendo que los ocupados menores de 15 y mayores de 64 años constituyen un número relativamente marginal. El denominador, es decir, la población de 15 a 64 años, se calculó a partir de las proyecciones de población de INDEC (2004), interpolando los años intermedios de cada quinquenio.

Ocupados por sector de actividad

Partiendo del total de ocupados ya estimado, la ocupación por rama se calcula tomando la composición porcentual, de acuerdo con diferentes fuentes. Para 1950-1980 la estructura por sector de actividad se toma de Llach y Sánchez (1984). En 1981-1992, ante la carencia de fuentes nacionales, se utiliza como fuente la EPH-INDEC correspondiente al Gran

Buenos Aires, excepto para el sector primario, cuya ocupación se calcula suponiendo una tasa anual de crecimiento constante. Para 1993-2006, la fuente es la CGI.

Asalariados

La estimación de la cantidad de asalariados (o puestos de trabajo asalariados) partió del cálculo de la tasa de asalarización (asalariados/ocupados) y la aplicación de dicha tasa al total de ocupados.

Para el período 1950-1961 dicha tasa se calculó a partir de los datos de BCRA (1965). Dado que en BCRA (1975) sólo se incluye el número de puestos asalariados, y no del total de ocupados, para 1962-1980 se tomó el dato de Llach y Sánchez (1984). A partir de 1981 se empalmó la serie con la que surge de la EPH. La estimación de la tasa de asalarización a partir de esta encuesta implicó, además, el empalme del dato que surge de la base del aglomerado Gran Buenos Aires (1981-1992) y del total de aglomerados urbanos desde entonces. A su vez, fue necesario empalmar la tasa que resulta de la EPH Puntual y la de la EPH Continua desde 2003; el coeficiente de empalme utilizado fue el cociente entre la tasa de asalarización correspondiente al segundo trimestre de 2003 según la EPH Continua y a mayo de 2003 según la EPH Puntual.

Cabe aclarar que se intentó contrastar la información sobre empleo total y asalariado con las cifras correspondientes a los sucesivos Censos de Población y Vivienda. Sin embargo, dados los cambios que tuvieron lugar a lo largo del tiempo, tanto en la definición como en el modo de captación de estas variables, la información no resulta comparable.

Tasas de actividad, desocupación y subocupación

La tasa de actividad se define como la población económicamente activa (PEA) sobre la población. La PEA resulta de la suma de ocupados y desocupados.

La tasa de desocupación es la proporción entre el número de desocupados sobre la PEA. La definición de un individuo como desocupado requiere saber no sólo si tiene o no empleo sino si, en caso de no tenerlo, busca empleo activamente. Por lo tanto, para contar con esta información resultan fundamentales las encuestas a hogares. Dado este requisito, no resulta posible contar con una serie de la tasa de desocupación para todo el período analizado.

La tasa de subocupación se calcula como el porcentaje entre la población subocupada y la PEA. Se denomina subocupados a los ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales por causas involuntarias y están dispuestos a trabajar más horas.

A partir de 1974 se cuenta con datos de las tasas de actividad, desocupación y subocupación a partir de la Encuesta Permanente de Hogares-INDEC. Esta encuesta tuvo un cambio metodológico en 2003 que afecta la comparabilidad de las series antes y después de ese año. Por ello, con el fin de facilitar la comparación, las series fueron empalmadas, utilizando como coeficiente de empalme el cociente entre las tasas correspondientes al segundo trimestre de 2003 según la EPH Continua (nueva metodología) y a mayo de 2003 según la EPH Puntual. Por tal motivo, las tasas anteriores a 2003 no son exactamente idénticas a las que surgían de la EPH Puntual, aunque sí respetan sus variaciones relativas.

Producto Interno Bruto y Valor agregado

La serie del PIB a precios constantes surge del empalme de las siguientes series: 1950-1970 a precios de 1960, 1971-1980 a precios de 1970, 1981-1993 a precios de 1986 y, finalmente, 1994-2006 a precios de 1993. Las estimaciones a precios de 1960 y de 1970 fueron publicadas por el BCRA, mientras que las que toman a 1986 y a 1993 como año base fueron publicadas por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

De este modo, se utilizan las series con nuevos años base a partir del primer año en el que están disponibles. Esta elección se justifica en tanto se supone que la actualización de la información correspondiente a un nuevo año base debería implicar que los datos subsiguientes sean calculados con una estructura de precios relativos más acorde a la realidad económica de ese momento, mientras que las distorsiones de esa estructura de precios respecto de la vigente se irían acentuando con el transcurso del tiempo.

Para el cálculo del valor agregado según rama de actividad se realizaron los mismos empalmes de series de distintos años base que para el producto total. Cabe aclarar que mientras que para la serie que toma como año base a 1993 el valor agregado sectorial se publicó a precios de productor, en las series anteriores informaba sobre el valor agregado a costo de factores, lo cual puede implicar cierto sesgo en el empalme. En efecto, el cálculo a precios de productor tiene incluidos los impuestos sobre los productos (impuestos específicos, Ingresos brutos e impuestos sobre las exportaciones)²⁶⁴, mientras que no se incluían en el cálculo a costo de factores. De acuerdo con la metodología actual de las Cuentas Nacionales, el valor agregado a precios de productor “registra el valor de los bienes y servicios a los precios de salida de fábrica o local. Es decir, excluye los márgenes de comercialización y fletes realizados por terceros”. Asimismo, el valor agregado a precios básicos “representa la cantidad por cobrar por el productor excluido cualquier impuesto (neto de subsidios), a los productos” (DNCN, 1999). Este último concepto, puede asimilarse al valor agregado a costo de factores, de acuerdo con la metodología anterior, que distinguía entre precios de mercado y costo de factores. Sin embargo, como se explicó, no son exactamente equivalentes.

²⁶⁴ No se incluyen, en cambio, el impuesto al valor agregado ni los impuestos a las importaciones, que sí están incluidos en el cálculo a precios de mercado.

Otra diferencia entre las series correspondientes a distintos años base radica en la identificación de los servicios de intermediación financiera medidos indirectamente (SIFMI). Una parte de los servicios de intermediación financiera se mide a partir de la diferencia entre los ingresos percibidos por las entidades financieras, provenientes de préstamos y otras inversiones, y de los intereses que las mismas pagan por igual concepto. Sin embargo, resulta difícil aislar este componente (el pago de intereses) dentro de los consumos intermedios de cada uno de los sectores no financieros. Por ello, se acepta por convención presentar los SIFMI como un ajuste global, que se resta al valor agregado total para obtener el PIB (DNCN, 1999).

Al empalmar las series, una de las dificultades que surge es que el total correspondiente a los SIFMI sólo está disponible desde el año 1980. Por ello, con el fin de trabajar con series lo más homogéneas que sea posible, se calcula la suma de los valores agregados (ya empalmados) por rama de actividad, y se utilizan sus variaciones para calcular el Valor Agregado Bruto hasta 1980. A partir de ese año la serie se empalma con la del Valor Agregado Bruto a precios de productor que surge de restar los SIFMI a la suma de los valores agregados de las distintas ramas de actividad. Para el cálculo de la contribución de cada sector al crecimiento global, en cambio, se considera como valor agregado total la suma de los valores agregados sectoriales, sin restar los SIFMI.

Tipo de cambio real

Para este cálculo, se tomó al dólar como moneda de referencia; por lo tanto, el tipo de cambio nominal se definió como el precio del dólar expresado en moneda nacional. Para aquellos períodos en que estuvieron vigentes tipos de cambio desdoblados, se utilizó al tipo de cambio nominal de exportación. La elección se justifica en el hecho de que interesaba explorar, sobre todo, el efecto que las variaciones del tipo de cambio real podían tener en los precios de los bienes-salario, que son en gran medida bienes exportables. La fuente

de información utilizada fue Ferreres (2005) que toma, a su vez, los datos de varios números del Boletín Informativo Techint (N° 223, 262 y 293).

Para el cálculo del índice de tipo de cambio real, se utilizaron los promedios anuales de los índices de precios al consumidor. Para Argentina, la fuente de información es el INDEC y para Estados Unidos el Bureau of Labor Statistics. La fórmula del tipo de cambio real es la habitual:

$$\text{TCN} * \text{IPC}_{\text{EEUU}} / \text{IPC}_{\text{ARG}}$$

Dado que no sólo importa el nivel del tipo de cambio real sino también el efecto de otras políticas de intervención que modifiquen el precio interno de los bienes-salario, sería deseable en futuras investigaciones incorporar también el tipo de cambio real después de impuestos y reembolsos a las exportaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altimir, Oscar y Luis Beccaria (1999) *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*, Serie Reformas Económicas N° 28, CEPAL.
- Arceo, Nicolás, Ana Paula Monsalvo y Andrés Wainer (2008) “Salarios y empleo en la post-convertibilidad: una visión de largo plazo”, presentado en el *V Congreso ALAST*, Montevideo.
- Arceo, Nicolás (2011) “El rol del sector agropecuario pampeano en la economía argentina. 1960-2007”, Tesis doctoral, inédita.
- Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2008) “Del ‘modelo de los noventa’ a la posconvertibilidad. Reflexiones preliminares”, en *Realidad Económica* N° 240, IADE, Buenos Aires, noviembre-diciembre.
- Azpiazu, Daniel (1988) *La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial. 1974-1987*, CEPAL, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1998) *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, EUDEBA/FLACSO, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Bernardo Kosacoff (1989) *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*, Centro Editor de América Latina /CEPAL, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Eduardo Basualdo (1989) *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Cántaro Editores, Buenos Aires, 1989.
- Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2010) *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Carlos E. Bonvecchi, Miguel Khavisse y Mauricio Turkieh (1976) “Acerca del desarrollo industrial argentino. Un comentario crítico”, en *Desarrollo Económico* N° 60, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.

- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (1965) *Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina*, Tomo V, CONADE-CEPAL, Buenos Aires.
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (1975), *Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina*, Buenos Aires.
- Banco de Análisis y Computación (1982) *Relevamiento estadístico de la República Argentina*, Buenos Aires.
- Barsky, Osvaldo (ed.) (1988) *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*, Buenos Aires, FCE-IICA, CISEA, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2006) *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO /Siglo XXI, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2007) “Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía”, Documento de Trabajo N° 1, Maestría en Economía Política Argentina, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, marzo.
- Basualdo, Eduardo y Matías Kulfas (2000) “Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina”, en *Realidad Económica* N° 173, IADE, Buenos Aires.
- Basualdo, Victoria (2010) “Los delegados y las comisiones internas en la historia argentina. Una mirada de largo plazo, desde sus orígenes hasta la actualidad”, en Arceo, N. y Y. Socolovsky (coord.) *Desarrollo económico, clase trabajadora y luchas sociales en la Argentina contemporánea*, IEC-CONADU, Buenos Aires.
- Beccaria, Luis y Gabriel Yoguel (1988) “Apuntes sobre la evolución del empleo industrial en el periodo 1973-1984”, en *Desarrollo Económico* vol. 27 N° 108, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.

- Beccaria, Luis y Leandro Serino (2001) "La baja de la calidad del empleo en los noventa", en *Enoikos* N° 18, Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires.
- Beccaria, Luis y Roxana Maurizio (2005) "Changes in occupational mobility, labour regulations and rising precariousness in Argentina", en *XL Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*, UNLP, La Plata.
- Beccaria, Luis, Valeria Esquivel y Roxana Maurizio (2005), "Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en Argentina", en *Desarrollo Económico*, N° 178 vol. 45, IDES, Buenos Aires, julio-setiembre.
- Becker, Gary S. (1930) *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*, The University of Chicago Press, Londres.
- Berg, Janine y David Kucera (2008) "Labour institutions in the developing world: historical and theoretical perspectives", en Berg y Kucera, *In defense of labour market institutions. Cultivating justice in the developing world*, Palgrave Macmillan/OIT.
- Bielinski, Julio (2003) "International trade and commercial policy", en G. Della Paolera y A. Taylor (eds.) *A New Economic History of Argentina*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bielschowsky, Ricardo (2009) "Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo", en *Revista de la CEPAL* N° 97, Santiago de Chile, abril.
- Blanchflower y Oswald (1990) "The wage curve", en *The Scandinavian Journal of Economics* vol. 92 N° 2.
- Blanchflower y Oswald (2005) "The wage curve reloaded", NBER Working Papers 11338, National Bureau of Economic Research.

- Blanchflower, David y Andrew Oswald (1995) "International wage curves", en Freeman, Richard y Lawrence Katz (eds.) *Differences and changes in wage structures*, University of Chicago Press, Chicago.
- Bonofiglio, Nicolás y Ana Laura Fernández (2003) "Sí, señor. Precarización y flexibilización laboral en la década del noventa" en 6to. Congreso Nacional de Estudios sobre el Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Bour, José Luis (1997) *El empleo en la Argentina: El rol de las instituciones laborales*, FIEL, Buenos Aires.
- Bour, Juan Luis (2002) "La inconsistencia de la regulación laboral y la política macroeconómica en la década de 1990", en *Metamorfosis del empleo en Argentina. Diagnóstico, políticas y perspectivas*, Cuaderno del CEPED N°7, CEPED, Buenos Aires.
- Boyer, Robert (1989) *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*, SECYT, CONICET, CNRS, Humanitas, Buenos Aires.
- Boyer, Robert y Michel Freyssenet (2001) *Los modelos productivos*, Grupo Editorial Lumen, Buenos Aires.
- Braun, Oscar y Leonard Joy (1968) "A model of economic stagnation. A case study of the argentine economy", en *The Economic Journal* vol. 78 N° 312, diciembre.
- Brenner, Robert (1998) *The economics of global turbulence*, New Left Review, Londres.
- Bresser Pereira, Luis Carlos (2008) "The tendency to overvaluation of the exchange rate", versión en inglés del capítulo 4 de Bresser Pereira, *Mondialisation and Compétition. Pourquoi certains pays émergents réussissent et d'autres non*, La Découverte.
- Cahuc, Pierre y André Zylberberg (2004) *Labor economics*, The MIT Press, Cambridge (Estados Unidos).
- Canitrot, Adolfo (1975) "La experiencia populista de redistribución de ingresos", en *Desarrollo Económico*, N° 59 vol. 15, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.

- Canitrot, Adolfo (1980) “La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976”, en *Desarrollo Económico* vol. 19 N° 76, IDES (versión electrónica bajada de www.educ.ar).
- Canitrot, Adolfo (1983) “El salario real y la restricción externa de la economía”, en *Desarrollo económico* vol. 23 N° 91, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Carmichael, Lorne (1989) “Self-enforcing contracts, shrinking, and life cycle incentives”, en *Journal of Economic Perspectives* N°4 vol. 3, otoño.
- Carpio, Klein y Novacovsky (comps.) (1999) *Informalidad y Exclusión Social*, FCE/ SIEMPRO/ OIT, Buenos Aires.
- Cavallo, Domingo y Guillermo Mondino (1995) “¿El Milagro Argentino? De la Hiperinflación al Crecimiento Sostenido”, Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Economías en Desarrollo.
- CENDA (2004) “La flexibilización laboral reduce el desempleo?”, *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N°1, otoño.
- CENDA (2005) “¿Los aumentos salariales son inflacionarios cuando superan el incremento de la productividad?”, en *El trabajo en Argentina: condiciones y perspectivas* N°5, invierno.
- CENDA (2006) “Las consecuencias del empleo ‘en negro’”, *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N° 9, invierno.
- CENDA (2007) “¿Y dónde está el piloto? El crecimiento de la industria sin política industrial”, en *Notas de la Economía Argentina* N° 4, diciembre.
- CEPAL (1990) *Transformación productiva con equidad: La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*, Santiago de Chile.

- CIFRA (2009) “Transformaciones estructurales en el agro pampeano. La consolidación del bloque agrario en la Argentina”, Documento de Trabajo N° 1, Buenos Aires, septiembre.
- Cimoli, Mario, Gabriel Porcile, Analiza Primi y Sebastián Vergara (2005) “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en Cimoli, M. (coord.) *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Cirio, Félix y Felipe Solá (1986) “Distribución del ingreso agrícola y modificaciones del mismo frente a cambios de política”, Proyecto Alternativas de Política Agraria N° 11, CISEA, Buenos Aires, julio.
- Clark, John (1901) “Wages and interest as determined by marginal productivity”, en *The Journal of Political Economy* vol. 10 N°1, diciembre.
- Coremberg, Ariel, Patricia Goldzier, Daniel Heymann y Adrián Ramos (2007) *Patrones de la inversión y el ahorro en Argentina*, Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 63, CEPAL.
- Cornblit, Oscar (1967) “Inmigrantes y empresarios en la Política Argentina, en *Desarrollo Económico* vol. 6 N° 24, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.
- Cortés, Rosalía y Adriana Marshall (1986) “Salario real, composición del consumo y balanza comercial”, en *Desarrollo Económico* vol. 26 N° 101, IDES, Buenos Aires, abril-junio.
- Costa, Augusto y Mariana González (2006) “El fin de la industrialización sustitutiva en Argentina. Entre las transformaciones económicas mundiales y las limitaciones locales”, en V Jornadas de Historia Moderna y Contemporánea, Universidad Nacional de Mar del Plata, septiembre.
- Costa, Augusto, Natalia Gasjt y Soledad Giardili (2005) “El debate sobre el surgimiento de la industria nacional”, Proyecto UBACYT E016. En

busca de una explicación económica general. El desarrollo del capitalismo en Argentina, 1880-1975, Documento de Trabajo N° 2, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Cottely, Esteban (1990) “Enigmas de la política cambiaria”, en *Boletín Informativo Techint* N° 262, Buenos Aires.

Damill, Mario y Roberto Frenkel (2006) “El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”, en *Revista de la CEPAL* N° 88, abril.

Damill, Mario, José M. Fanelli y Roberto Frenkel (1994) “Shock externo y desequilibrio fiscal. La macroeconomía de América Latina en los ochenta. Los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile y México”, CEPAL.

Damill, Mario, Roberto Frenkel y Luciana Juvenal (2003) “Las cuentas públicas y la crisis de la convertibilidad en Argentina”, en *Desarrollo Económico* vol. 43 N° 170, IDES, Buenos Aires, julio-setiembre.

Damill, Mario, Roberto Frenkel y Roxana Maurizio (2002) *Argentina. Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso*, OIT, Santiago de Chile.

Di Tella, Guido y Manuel Zymelman (1967) *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Editorial Paidós, Buenos Aires.

Diamand, Marcelo (1972) “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, en *Desarrollo Económico* N° 45 vol.12, IDES, Buenos Aires, abril-junio.

Diamand, Marcelo (1973/2010) *Escritos económicos: Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, H Garetto editor, Santa Fe.

Diamand, Marcelo (1988), “Hacia la superación de las restricciones al crecimiento económico argentino”, Cuadernos del Centro de Estudios de la Realidad Económica N° 4, Buenos Aires.

Díaz Alejandro, Carlos (1963) “A note on the impact of devaluation and the redistributive effect”, *The Journal of Political Economy* vol. 71 N° 6, diciembre.

- Díaz Alejandro, Carlos (1975) *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Amorrortu editores, Buenos Aires.
- Dieguez, Héctor y Pablo Gerchunoff (1984) “La dinámica del mercado laboral urbano en la Argentina”, 1976-1981, en *Desarrollo Económico* N° 93 vol. 24, IDES, Buenos Aires, abril-junio.
- Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) (1999) “Sistema de Cuentas Nacionales Argentina. Año base 1993. Fuentes de Información y métodos de estimación”, INDEC, Buenos Aires.
- Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC (2006) “La Cuenta de Generación del Ingreso (CGI) y el insumo de mano de obra. Notas metodológicas”, Buenos Aires.
- Dobb, Maurice (1927/1941) *Salarios*, FCE, México.
- Engels, Friedrich (1890) Carta a J. Bloch, Londres, 21-22 de septiembre.
- Eshag, Eprime y Rosemary Thorp (1969) “Las políticas económicas ortodoxas de Perón a Guido (1953-1963). Consecuencias económicas y sociales”, en Ferrer, A. M. Brodersohn, E. Eshag y R. Thorp, *Los planes de estabilización en la Argentina*, Paidós, Buenos Aires.
- Eymard-Duvernay, François y Julio C. Neffa (2007) *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. III. Análisis institucionalistas*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Fajnzylber, Fernando (1983) *La industrialización trunca de América Latina*, Centro Editor de América Latina / Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires.
- Fanelli, José María (2002) “Una mirada estratégica al problema de reconstruir la intermediación financiera en la Argentina”, CEDES, septiembre, mimeo.
- Félicz, Mariano y Pablo Chena (2003) “La teoría del empleo en la economía periférica. Algunas tesis para el caso de Argentina”, en *7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, ASET, Buenos Aires, agosto.

- Félicz, Mariano y Pablo Chena (2005) “Cyclical crisis of capitalist development in the periphery. A reading from Argentina”, en *10° Annual Meeting of the Latin American and Caribbean Economic Association*, LACEA, París, octubre.
- Félicz, Mariano y Pablo Pérez (2004) “Conflicto de clases, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina”, en Robert Boyer y Julio C. Neffa (coords.) *La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Dávila/ CEIL-PIETTE-CONICET/ Trabajo y Sociedad/ Caisse des Dépôts et Consignations de Francia, Buenos Aires.
- Fernández Bugna, Cecilia y Fernando Porta (2008) “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural” en Kosacoff, B. (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007*, CEPAL, Buenos Aires.
- Ferrer, Aldo (1973) *La economía Argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Ferrer, Aldo (1989) *El devenir de una ilusión. La industria argentina desde 1930 hasta nuestros días*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Ferrerres, Orlando (2005) *Dos siglos de economía argentina (1810-2004)*, Fundación Norte y Sur/ El Ateneo, Buenos Aires.
- Ferrerres, Orlando (dir.) (2005) *Dos siglos de economía argentina (1810-2004)*, El Ateneo, Buenos Aires.
- Ffrench Davis, Ricardo, Oscar Muñoz y José Gabriel Palma (1997) “Las economías latinoamericanas. 1950-1990, en Bethell, L. (ed.) *Historia de América Latina, Tomo 11. Economía y sociedad desde 1930*, Crítica, Barcelona.
- Figueiredo, José, Roberto Frenkel, Patricio Meller y Guillermo Rozenwurcel (1985) “Empleo y salarios en América Latina”, Programa ECIEL, Río de Janeiro, noviembre.

- Flichman, Guillermo (1977) *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*, Siglo XXI Editores, México.
- Foley, Duncan (2002) “The Strange History of the Economic Agent, Department of Economics”, Graduate Faculty, New School University, diciembre.
- Frenkel, Roberto (1986) “Salarios e inflación en América Latina. Resultados de investigaciones recientes en la Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Chile”, en *Desarrollo Económico* N° 100 vol. 25, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.
- Frenkel, Roberto (2005) “Una política macroeconómica enfocada en el empleo y el crecimiento”, *Revista de Trabajo*, nueva época, año 1 N° 1, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- Frenkel, Roberto y Lance Taylor (2007) “Real exchange rate, monetary policy, and employment”, en J.A. Ocampo, K.S. Jomo y S. Khan (comps.) *Policy matters: Economic and social policies to sustain equitable development*, Londres, Zed Books.
- Frenkel, Roberto y Martín González Rozada (1998) “Apertura, productividad y empleo. Argentina en los años 90”, CEDES, mayo.
- Frenkel, Roberto y Martín González Rozada (2001) “Comportamiento macroeconómico, empleo y distribución de ingresos. Argentina en los años noventa”, en Ganuza, Paes de Barros, Taylor y Vos (eds.) *Liberalización, desigualdad y pobreza. América Latina y el Caribe en los 90*, EUDEBA /PNUD /CEPAL, Buenos Aires.
- Fröbel, F., J. Heinrichs y O. Kreye (1980) *The new international division of labour: structural unemployment in industrialised countries and industrialisation in developing countries*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Gagliani, Giorgio (2000) “The structure of employment in economic development: an internacional comparison with special emphasis on

Latin America”, prepared for the *III Latin American Congreso of Labor Sociology*, Buenos Aires.

Galiani, Sebastián y Pablo Gerchunoff (2003) “The Labor Market”, en G. Della Paolera y A. Taylor (eds.) *A New Economic History of Argentina*, Cambridge University Press, Cambridge.

Gerchunoff, Pablo (2006) “Requiem para el stop and go ... Requiem para el stop and go?”, presentado en el seminario *Una Estrategia de Desarrollo para la Argentina*, EPF-UNSAM and GESE-IAE-Universidad Austral, Abril.

Gerchunoff, Pablo y Juan José Llach (1976) "El nuevo carácter del capitalismo en la Argentina", en *Desarrollo Económico* N° 60 vol.15, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.

Glyn, Andrew, Dean Baker, David Howell y John Schmitt (2003) “Labor market institutions and unemployment: A critical assessment of the cross-country evidence”, Discussion Paper Series N° 168, University of Oxford, Department of Economics.

Goldin, Adrián (1997) *El trabajo y los mercados. Sobre las relaciones laborales en la Argentina*, EUDEBA, Buenos Aires.

Gómez, Ricardo (2002) “El mito de la neutralidad valorativa de la economía neoliberal”, en *Energeia. Revista Internacional de Filosofía y Epistemología de las Ciencias Económicas* vol. 1 N°1, UCES, Buenos Aires.

González Mariana y Nicolás Bonofiglio (2002) "Evidencias sobre el deterioro de la calidad del empleo en la Argentina" en el V Simposio Internacional América Latina y el Caribe: "El desafío de los procesos de desarrollo e integración en el nuevo Milenio", Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires.

González, Mariana (2001) “El movimiento sindical en Argentina ante las transformaciones en el mundo del trabajo”, en *Enoikos* N°18, Facultad

de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

González, Mariana (2003) “Transformaciones de hecho y de derecho en las relaciones laborales en los noventa”, en Lindenboim, J. y C. Danani (coord.) *Entre el trabajo y la política. Las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada*, Editorial Biblos, Buenos Aires.

González, Mariana y Cecilia Nahón (2007) “La economía local en perspectiva latinoamericana: rasgos distintivos del crecimiento argentino”, *Notas de la Economía Argentina* N°3, junio.

González, Mariana y Leandro Serino (2001) “Escenario laboral en los noventa. Dificultades para la creación de empleos de calidad”, en Actas del Seminario “Precariedad laboral, vulnerabilidad social y seguridad socioeconómica”, Centro Interdisciplinario de Estudios de las Políticas Públicas (CIEPP)/Fundación Alemana para el Desarrollo Económico (DSE)/Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Buenos Aires.

González, Mariana y Leandro Serino (2001) “La dinámica del empleo en los noventa”, en *Anales de la XXXVI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires.

Graña, Juan y Damián Kennedy (2005) “Mercado de trabajo en el período 1998-2004: Asalariados y extensión de la jornada de trabajo”, en *Laboratorio* N° 17/18, primavera.

Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm (1991) *La fábrica mundial. El ensamble extranjero en el comercio internacional*, Fondo de Cultura Económica, México.

Guisán, M. Carmen (2002) “Causalidad y cointegración en modelos econométricos: Aplicaciones a los países de la OCDE y limitaciones de los test de cointegración”, Working Paper Series Economic Development N°61, Universidad de Santiago de Compostela.

- Hendry, David y Katarina Juselius (1999) “Explaining cointegration análisis: Part I”, *The Energy Journal* vol. 21 N° 1, International Association for Energy Economics.
- Heymann, Daniel (1980) “Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina”, 1950-1978, Cuadernos de la CEPAL N°34, Santiago de Chile.
- Hodrick y Prescott (1997) “Postwar U.S. business cycles: an empirical investigation”, en *Journal of Money, Credit and Banking* vol. 29 N° 1, febrero.
- Howell, David y Friedrich Huebler (2001) “Trends in earnings inequality and unemployment across the OECD: labor market institutions and simple supply and demand stories”, CEPA Working Paper N°23, New School University.
- INDEC (1991) “Índice de Salarios Básicos de Convenio de la Industria y la Construcción. Base 1988”, Metodologías 4, Buenos Aires.
- INDEC (2004) “Estimaciones y proyecciones de población. Total del país. 1950-2015”, Serie análisis demográfico N°30, Buenos Aires.
- INDEC (2004) “Estimaciones y proyecciones de población. Total del país. 1950-2015”, Serie análisis demográfico N° 30.
- Iñigo Carrera, Juan (1998), “La acumulación de capital en la Argentina”, CICP, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, Juan (2008) “Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones específicas: Los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria. 1882-2007”, Centro para la Investigación como Crítica Práctica (CICP), junio.
- Kaldor, Nicholas (1966) *Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press.
- Kaldor, Nicholas (1968) “Productivity and Growth in Manufacturing Industry: A Reply”, *Economica*, New Series vol. 35 N° 140, noviembre.

- Katz, Jorge y Bernardo Kosacoff (1989) *El proceso de industrialización en Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, Centro Editor de América Latina/ CEPAL, Buenos Aires.
- Katzman, Rubén (1984) “Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina”, en *Revista de la CEPAL* N°24.
- Keifman, Saúl (2005) “Tipo de cambio y empleo, a treinta años de Canitrot y Porto”, presentado en la *XL Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*, La Plata.
- Keynes, John M. (1936/1993) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Keynes, John M. (1939) “Relative movements of real wages and output”, en *The Economic Journal* vol. 49 N° 193, Royal Economic Society, marzo.
- Kicillof, Axel (2009) “Salario, precio y ganancia en la Teoría General”, en *Desarrollo Económico* N° 192 vol. 48, IDES, Buenos Aires.
- Kicillof, Axel (2010) *De Smith a Keynes: siete lecciones de Historia del Pensamiento Económico. Basadas en el análisis de los textos originales*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Kicillof, Axel y Cecilia Nahón (2008) “Algunas contribuciones históricas y teóricas para comprender las actuales controversias sobre el tipo de cambio”, Documento de Trabajo N°7, CENDA, Buenos Aires, enero.
- Kulfas, Matías y Martín Schorr (2003) *La deuda externa argentina. Diagnóstico y lineamientos propositivos para su reestructuración*, Fundación OSDE/ CIEPP, Buenos Aires.
- Leverero, Enrico y Antonella Stirati (2006) “The Influence of Unemployment, Productivity and Institutions on Real Wages Trends: The Case of Italy 1970-2000”, en Hein, Eckhard, Arne Heise y Achim Truger (eds) *Wages, Employment, Distribution and Growth. International Perspectives*, Palgrave Macmillan.

- Lindenboim, Javier (1984) “Notas acerca de la evolución industrial argentina sobre la base de datos censales compatibles”, en *Desarrollo Económico* N° 94 vol. 24, julio-septiembre.
- Lindenboim, Javier (1992) “Reestructuración industrial y empleo. Mitos y realidades”, en *Desarrollo Económico* N° 126 vol. 32, IDES, Buenos Aires, julio-septiembre.
- Lindenboim, Javier (2001) “Transformaciones del mercado de trabajo en los noventa: empleo, desempleo y desprotección laboral” en *Actas del VI Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y la Administración Pública*, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier (2003) “El mercado de trabajo en Argentina en la transición secular. Cada vez menos y peores empleos”, en Lindenboim, J. y C. Danani (coord.) *Entre el trabajo y la política: las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada*, Editorial Biblos, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier y Leandro Serino (2000) "Mercados de trabajo urbanos en Argentina de los 90", 35° Congreso de la Asociación Argentina de Economía Política, Córdoba, noviembre.
- Lindenboim, Javier, Leandro Serino y Mariana González (2000) “La precariedad como forma de exclusión”, en Lindenboim, Javier (comp.), *Crisis y metamorfosis del mercado de trabajo. Parte 1: Reflexiones y diagnóstico*, Cuadernos del CEPED N° 4, FCE-UBA, Buenos Aires.
- Llach, Juan J. y Carlos Sánchez (1984) “Los determinantes del salario en la Argentina: un diagnóstico de largo plazo y propuestas políticas”, en *Estudios*, Fundación Mediterránea, Córdoba, enero-marzo.
- Lodola, Germán (2005) “Protesta popular y redes clientelares en la Argentina: El reparto federal del Plan Trabajar (1996-2001)”, en *Desarrollo Económico* N° 176 vol. 44, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.

- López, Andrés, Daniela Ramos e Iván Torre (2008) “Las exportaciones de servicios de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor”, Colección Documentos de Proyectos, CEPAL, Santiago de Chile.
- López, Néstor y Alfredo Monza (1995) “Un intento de estimación del sector informal urbano en la Argentina”, en *Desarrollo Económico* N° 139 vol. 35, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Lozano, Claudio, Ana Rameri y Tomás Raffo (2007) “Desempleo de un dígito y final de la emergencia laboral y social. Un debate mal planteado”, Instituto de estudios y formación de la CTA.
- Malthus, Thomas (1820/1946) *Principios de economía política*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Marshall, Adriana (1977) “El mercado de trabajo en el capitalismo periférico. El caso de Argentina”, mimeo, Buenos Aires.
- Marshall, Adriana (1979) “Notas sobre la determinación del salario”, en *Desarrollo Económico* N° 75 vol.19, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Marshall, Adriana (1984) “El ‘salario social’ en Argentina”, en *Desarrollo Económico* N° 93 vol.24, IDES, Buenos Aires, abril-junio.
- Marshall, Adriana (1996) “Protección del empleo en América Latina: las reformas de los años 1990 y sus efectos sobre el mercado de trabajo”, en *Estudios del Trabajo* N° 11, ASET, Buenos Aires.
- Marshall, Adriana (1997) “State labor market intervention in Argentina, Chile y Uruguay: common model, different versions”, OIT, Génova.
- Marshall, Adriana (2000) “Labour market regulation, wages and worker’s behaviour: Latin America in the 1990s”, *Latin American Studies Association*, Miami, marzo.
- Marshall, Adriana (2000) “Regulación del mercado de trabajo, salarios y disciplina laboral. Un análisis comparativo”, mimeo.

- Marticorena, Clara (2007) “Precariedad laboral y caída salarial el mercado de trabajo en la Argentina post convertibilidad”, en 8° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Marx, Carlos (1865/1975) *Salario, precio y ganancia*, Editorial Anteo, Buenos Aires.
- Marx, Carlos (1867/2005) *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Siglo XXI, México.
- Meyers, Frederic (1951) “Is a theory of wages possible?”, en *Southern Economic Journal* vol. 17, N°3, enero.
- Ministerio de Economía (1979) “Boletín Semanal”, Secretaría de Estado de Programación y Coordinación Económica, noviembre.
- Montuschi, Luisa (2000) “Salarios, productividad y competitividad: Las negociaciones de empresa”, Documento de Trabajo N° 180, Universidad del CEMA, diciembre.
- Monza, Alfredo (1981) “Una discusión comparada de distintos enfoques teóricos sobre la determinación del empleo y los salarios”, mimeo.
- Monza, Alfredo (1999) “La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes”, en Carpio, Klein y Novacovsky, *Informalidad y exclusión social*, Fondo de Cultura Económica /SIEMPRO /OIT, Buenos Aires.
- Monza, Alfredo (2000) “La evolución de la informalidad en el AMBA en los noventa. Resultados e interrogantes”, en Carpio, Klein y Novacovsky (comps.) *Informalidad y Exclusión Social*, FCE/SIEMPRO/ OIT, Buenos Aires.
- Monza, Alfredo (2002) *Los dilemas de la política de empleo en la coyuntura argentina actual*, CIEPP-OSDE, Buenos Aires.
- Müller, Alberto (2002) *Economía y política en el desmantelamiento del Estado de Bienestar en la Argentina*, Cuaderno del CEPED N° 6, FCE-UBA, Buenos Aires.

- Muñoz, Evelyn y Ana C. Kikut (1994) “El filtro de Hodrick y Prescott: una técnica para la extracción de la tendencia de una serie”, Banco Central de Costa Rica, Departamento de Investigaciones Económicas, DIE-NT-03-94/R, marzo.
- Murmis, Miguel y Juan Carlos Portantiero (1971) *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Naciones Unidas (2009) “World Population Prospects. 2008 Revision”, The Department of Economic and Social Affairs, Population Division.
- Nahón, Cecilia, Corina Rodríguez Enríquez y Martín Schorr (2006) "El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades", en Beigel, F. y otros, *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*, CLACSO, Buenos Aires.
- Neffa, Julio C. (coord.) (2005) *Actividad, empleo y desempleo: conceptos y definiciones*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Neffa, Julio C. (dir.) (2006) *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. I. Marxistas y keynesianos*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Neffa, Julio C. (dir.) (2007) *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. II. Neoclásicos y nuevos keynesianos*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Nochteff, Hugo (1984) *Desindustrialización y retroceso tecnológico en Argentina. 1976-1982. La industria electrónica de consumo*, FLACSO-Grupo Editor Latinoamericano, 1984.
- Nochteff, Hugo (1994) “Patrones de crecimiento y políticas tecnológicas en el siglo XX”, en *Revista Ciclos en la historia, la economía y la sociedad* vol. IV, N° 6, 1° semestre.
- Nohlen, Dieter y Roland Sturm (1982) “La heterogeneidad estructural como concepto básico en la teoría del desarrollo”, en *Revista de Estudios Políticos (nueva época)* N° 28, julio-agosto.

- Novick, Marta (con la colaboración de David Trajtemberg) (2000) *La negociación colectiva en el período 1991-1999*, Ministerio de Trabajo, Dirección de Relaciones del Trabajo, Buenos Aires.
- Nun, José (1969) “La teoría de la masa marginal”, en *Revista Latinoamericana de Sociología*, N°2.
- Ocampo, José Antonio (2008) “La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo”, en *Revista de Trabajo* N° 5, Ministerio de Trabajo, Buenos Aires.
- OECD (1999) “Employment protection and labour market performance”, *OECD Employment Outlook*.
- Pessino, Carola e Indermit Gill (1997) “Determinants of labor supply in Argentina: the importance of cyclical fluctuations in labor force participation”, Documento de Trabajo N° 118, CEMA Instituto Universitario.
- Pinto, Aníbal (1976) “Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina”, en *Revista de la CEPAL* N° 1, Santiago de Chile, 1er. semestre.
- Portes, Alejandro y Lauren Benton (1984) “Industrial development and labor absorption: A reinterpretation”, *Population and Development Review* vol. 10 N°4, december.
- PREALC (1987) *Notas sobre la segmentación de los mercados laborales*, OIT.
- Prebisch, Raúl (1963) “Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano”, Suplemento de comercio exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Rapoport, Mario (2003) *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*, Ediciones Macchi, Buenos Aires.
- Recalde, Mariano (2007) “Los principales cambios en la legislación laboral 2003-2007”, en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N°13, CENDA, primavera.

- Ricardo, David (1817/1987) *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Roca, Emilia y Juan Martín Moreno (1999) “El trabajo no registrado y la exclusión de la seguridad social”, en Carpio, Klein y Novacovsky, *Informalidad y exclusión social*, Fondo de Cultura Económica /SIEMPRO /OIT, Buenos Aires.
- Rodríguez, Javier (2008) *Consecuencias económicas de la soja transgénica*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Ros, Jaime (2006) “Patrones de especialización comercial y desempeño del mercado de trabajo en América Latina”, Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 49, CEPAL, Santiago de Chile, julio.
- Rosdolsky, Roman (1978) *Génesis y estructura del capital de Marx*, Siglo XXI editores, México.
- Rubin, Isaac (1979) *A history of economic thought*, Pluto Press, Londres.
- Salvia, Agustín (2003) “Mercados duales y subdesarrollo en la Argentina: fragmentación y precarización de la estructura social del trabajo”, en *6to. Congreso Nacional de Estudios sobre el Trabajo*, ASET, Buenos Aires.
- Sánchez, Carlos, Fernando Ferrero y Walter Schulthess (1979) “Empleo, desempleo y tamaño de la fuerza laboral en el mercado de trabajo urbano de la Argentina”, en *Desarrollo Económico* N° 73 vol.19, IDES, Buenos Aires, abril-junio.
- Schvarzer, Jorge y Andrés Tavonanska (2008) “Modelos macroeconómicos en la Argentina: del ‘stop and go’ al ‘go and crush’”, Documento de Trabajo N°15, CESP, Universidad de Buenos Aires.
- Screpanti, Ernesto y Stefano Zamagni (1997) *Panorama de historia del pensamiento económico*, Editorial Ariel, Barcelona.
- SEL Consultores (2008) “La probabilidad de desempleo y la calidad de la inserción ocupacional”, en Newsletter, abril.

- Serino, Leandro (2007) “Diversificación productiva en países que producen bienes salario: el caso de Argentina”, Documento de Trabajo, Dirección Nacional de Programación Macroeconómica, Ministerio de Economía y Producción, noviembre.
- Shaikh, Anwar y Rania Antonopoulos (1998) “Explaining long term exchange rate behaviour in the United States and Japan”, Working paper N°250, The Jerome Levy Economics Institute.
- Shapiro, Carl y Joseph E. Stiglitz (1984) “Equilibrium unemployment as a worker discipline device”, en *American Economic Review* N°74 vol.3.
- Singer, Paul (1980) *Economía política del trabajo. Elementos para un análisis histórico-estructural del empleo y de la fuerza de trabajo en el desarrollo capitalista*, Siglo XXI, México.
- Smith, Adam (1776/1996) *La riqueza de las naciones*, Alianza editorial, Madrid.
- Sourrouille, Juan V. y Jorge Lucangeli (1980) “Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina. Los resultados del censo industrial de 1974”, en *Boletín Informativo Techint* N° 219, Buenos Aires.
- Stigler, George (1962) “Information in the labor market”, *The Journal of Political Economy* vol. 70 N° 5, The University of Chicago Press, octubre.
- Stirati, Antonella (2007) “Desempleo, instituciones y el estándar de vida e la teoría clásica de los salarios”, Grupo Luján, Serie de Seminarios Sraffianos 1, Universidad Nacional de Luján.
- Stirati, Antonella (2010) “Interpretations of the classics: the theory of wages”, Working paper N° 116, Dipartimento di Economia, Universidad 'Roma Tre'.
- Sweezy, Paul (1987) *Teoría del desarrollo capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Teubal, Miguel (1999) “Complejos y sistemas agroalimentarios: aspectos teórico-metodológicos”, en Giarracca, Norma (Coordinadora),

Estudios Rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas, La Colmena, Buenos Aires.

Teubal, Miguel et al (1995) *Globalización y expansión agroindustrial: superación de la pobreza en América Latina*, Ediciones Corregidor, Buenos Aires.

Tokman, Víctor (1999) “El sector informal posreforma económica”, en Carpio, Klein y Novacovsky (comps.) *Informalidad y Exclusión Social*, FCE/ SIEMPRO/ OIT, Buenos Aires.

Torre, Juan Carlos (2004) *El gigante invertebrado. Los sindicatos en el gobierno. Argentina 1973-1976*, Siglo XXI, Buenos Aires.

Valle Baeza, Alejandro (2002) “Problemas de empleo en América Latina”, en *Política y Cultura* N° 17, Universidad Autónoma Metropolitana, México, primavera

Wallerstein, Michael (1999) “Wage-settings institutions and pay inequality in advanced industrial societies”, en *American Journal of Political Science* vol. 43 N° 3.

Wallis, Gavin (2006) “Methodology Notes: Measuring variability in selected economic time series”, en *Economic Trends* N° 636, Office for National Statistics of the United Kingdom, noviembre.

Watts, Martin y Abbas Valadkhani (2001) “The impact of deindustrialization on employment outcomes in Australia, Japan and the USA”, Centre of Full Employment and Equity, University of Newcastle.

Weller, Jürgen (2000) *Reformas Económicas, Crecimiento y Empleo: Los mercados de trabajo de América Latina y el Caribe*, CEPAL /Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.

ANEXO.
SELECCIÓN DE VARIABLES UTILIZADAS.

Selección de variables económicas y del mercado de trabajo.

Año	PIB (1960=100)	PIB per capita (1960=100)	Población	Población de 15 a 64 años	Ocupados	Asalariados
1950	74,6	89,7	17.150.336	11.193.537	6.828.438	5.076.413
1951	77,5	91,2	17.517.342	11.402.079	7.286.591	5.300.564
1952	73,6	84,9	17.876.954	11.604.609	7.271.933	5.090.040
1953	77,5	87,6	18.230.815	11.802.234	7.239.432	5.288.840
1954	80,7	89,5	18.580.556	11.996.042	7.357.855	5.337.238
1955	86,4	94,1	18.927.820	12.187.118	7.517.987	5.424.413
1956	88,8	95,0	19.271.511	12.380.972	7.607.484	5.480.626
1957	93,4	98,2	19.610.538	12.570.918	7.830.145	5.615.798
1958	99,1	102,4	19.946.536	12.758.027	7.961.007	5.764.998
1959	92,7	94,2	20.281.148	12.943.363	7.867.787	5.635.037
1960	100,0	100,0	20.616.010	13.127.975	7.914.824	5.644.155
1961	107,1	105,4	20.950.583	13.336.611	7.928.950	5.687.142
1962	105,4	102,1	21.283.784	13.544.235	7.788.171	5.569.004
1963	102,9	98,1	21.616.406	13.751.351	7.679.449	5.480.225
1964	113,5	106,6	21.949.246	13.958.467	7.858.339	5.700.669
1965	123,9	114,6	22.283.102	14.166.091	8.082.496	5.900.571
1966	124,7	113,7	22.611.643	14.379.821	8.131.352	5.930.130
1967	128,0	115,1	22.934.338	14.589.976	8.394.575	6.156.285
1968	133,5	118,3	23.260.684	14.802.595	8.529.201	6.257.890
1969	144,9	126,6	23.600.177	15.023.725	8.887.366	6.570.118
1970	152,7	131,4	23.962.314	15.259.423	9.128.684	6.765.110
1971	158,4	134,1	24.354.307	15.485.697	9.274.070	6.868.919
1972	161,7	134,6	24.769.829	15.726.193	9.585.832	7.085.254
1973	167,8	137,3	25.198.050	15.973.980	10.001.259	7.379.246
1974	176,9	142,3	25.628.164	16.222.184	10.366.026	7.680.088
1975	175,8	139,1	26.049.353	16.463.963	10.334.541	7.665.316
1976	175,8	137,0	26.458.241	16.624.139	10.223.406	7.543.515
1977	187,0	143,5	26.862.054	16.778.694	10.393.315	7.640.162
1978	181,0	136,9	27.265.831	16.930.837	10.605.881	7.773.082
1979	193,7	144,3	27.674.632	17.083.715	10.679.121	7.770.559
1980	196,5	144,2	28.093.507	17.240.393	10.855.269	7.861.601
1981	185,9	134,3	28.524.120	17.454.485	10.785.900	7.845.440
1982	180,0	128,1	28.963.109	17.672.319	10.862.126	7.768.654
1983	187,4	131,4	29.407.972	17.892.334	10.801.093	7.763.354
1984	191,1	132,0	29.856.213	18.112.993	11.135.378	8.043.161
1985	177,8	121,0	30.305.336	18.332.774	11.177.646	8.051.013
1986	190,5	127,7	30.757.601	18.596.143	11.598.674	8.342.503
1987	195,5	129,1	31.214.665	18.862.116	11.900.031	8.577.366
1988	191,8	124,8	31.673.154	19.128.652	11.976.652	8.662.969
1989	178,5	114,5	32.129.676	19.393.703	12.182.473	8.589.385
1990	175,2	110,9	32.580.854	19.655.232	12.151.579	8.524.456
1991	193,7	120,9	33.028.546	19.995.846	12.608.602	8.953.787
1992	212,4	130,8	33.475.005	20.337.876	12.882.791	9.246.518
1993	224,5	136,5	33.917.440	20.679.624	13.053.061	9.150.234
1994	237,6	142,6	34.353.066	21.019.370	12.865.793	9.064.314
1995	230,8	136,8	34.779.096	21.355.370	12.450.436	8.888.276
1996	243,6	142,7	35.195.575	21.667.195	12.472.262	8.916.451
1997	263,4	152,5	35.604.362	21.975.748	12.856.224	9.301.290
1998	273,5	156,6	36.005.387	22.280.953	13.676.809	9.964.022
1999	264,2	149,7	36.398.577	22.582.733	13.738.418	10.057.460
2000	262,2	146,9	36.783.859	22.881.011	13.757.163	10.050.345
2001	250,6	139,0	37.156.195	23.209.719	13.493.344	9.769.050
2002	223,3	122,7	37.515.632	23.532.695	13.197.523	9.534.888
2003	243,0	132,3	37.869.730	23.854.611	14.314.758	10.378.200
2004	265,0	142,9	38.226.051	24.180.223	15.175.742	11.271.783
2005	289,3	154,5	38.592.150	24.514.361	15.610.525	11.649.354
2006	313,8	166,0	38.970.611	24.836.942	16.068.961	12.164.203

Fuente: Ver Anexo metodológico

Selección de variables económicas y del mercado de trabajo.

Año	Tasa de empleo (porcentajes)	Tasa de empleo de 15 a 64 años (porcentajes)	Tasa de asalarización (porcentajes)	Producto por ocupado (1960=100)	Salario real promedio (1960=100)
1950	39,8	61,0	74,3	86,5	115,7
1951	41,6	63,9	72,7	84,2	109,2
1952	40,7	62,7	70,0	80,1	101,3
1953	39,7	61,3	73,1	84,7	106,9
1954	39,6	61,3	72,5	86,8	116,0
1955	39,7	61,7	72,2	91,0	113,3
1956	39,5	61,4	72,0	92,4	120,8
1957	39,9	62,3	71,7	94,4	116,8
1958	39,9	62,4	72,4	98,5	129,3
1959	38,8	60,8	71,6	93,3	99,0
1960	38,4	60,3	71,3	100,0	100,0
1961	37,8	59,5	71,7	106,9	110,8
1962	36,6	57,5	71,5	107,1	111,2
1963	35,5	55,8	71,4	106,1	109,4
1964	35,8	56,3	72,5	114,3	120,8
1965	36,3	57,1	73,0	121,3	131,9
1966	36,0	56,5	72,9	121,4	132,7
1967	36,6	57,5	73,3	120,7	129,6
1968	36,7	57,6	73,4	123,9	123,1
1969	37,7	59,2	73,9	129,0	129,1
1970	38,1	59,8	74,1	132,4	134,0
1971	38,1	59,9	74,1	136,5	140,9
1972	38,7	61,0	73,9	136,2	132,6
1973	39,7	62,6	73,8	138,6	143,7
1974	40,4	63,9	74,1	140,9	169,5
1975	39,7	62,8	74,2	140,5	158,9
1976	38,6	61,5	73,8	142,0	105,6
1977	38,7	61,9	73,5	148,6	113,3
1978	38,9	62,6	73,3	141,0	128,3
1979	38,6	62,5	72,8	149,8	145,8
1980	38,6	63,0	72,4	149,5	163,4
1981	37,8	61,8	72,7	142,7	128,6
1982	37,5	61,5	71,5	140,6	93,8
1983	36,7	60,4	71,9	147,6	120,5
1984	37,3	61,5	72,2	145,4	147,2
1985	36,9	61,0	72,0	137,3	127,3
1986	37,7	62,4	71,9	140,5	133,8
1987	38,1	63,1	72,1	140,6	121,8
1988	37,8	62,6	72,3	138,2	97,5
1989	37,9	62,8	70,5	126,1	83,4
1990	37,3	61,8	70,2	123,3	88,6
1991	38,2	63,1	71,0	129,7	96,3
1992	38,5	63,3	71,8	137,1	102,7
1993	38,5	63,1	70,1	146,4	106,4
1994	37,5	61,2	70,5	157,2	103,7
1995	35,8	58,3	71,4	157,8	99,8
1996	35,4	57,6	71,5	166,2	96,0
1997	36,1	58,5	72,3	174,3	94,6
1998	38,0	61,4	72,9	170,2	94,5
1999	37,7	60,8	73,2	163,7	95,4
2000	37,4	60,1	73,1	162,2	96,0
2001	36,3	58,1	72,4	158,0	97,5
2002	35,2	56,1	72,2	144,0	79,1
2003	37,8	60,0	72,5	144,5	76,8
2004	39,7	62,8	74,3	148,6	83,1
2005	40,5	63,7	74,6	157,7	90,7
2006	41,2	64,7	75,7	166,2	100,9

Fuente: Ver Anexo metodológico

Selección de variables económicas y del mercado de trabajo

Tendencia Hodrick-Prescott. Índice 1960=100.

Año	PIB	PIB per capita	Ocupados	Producto por ocupado	Producto por ocupado en la industria	Asalariados	Salario real promedio
1950	73,6	88,5	88,6	83,2	69,0	90,7	100,8
1951	75,1	88,4	90,2	83,2	71,7	91,6	100,4
1952	76,8	88,6	91,7	83,7	74,3	92,7	100,4
1953	79,1	89,4	93,1	84,8	76,7	93,8	101,4
1954	82,0	90,8	94,5	86,6	78,9	95,1	103,0
1955	85,3	92,8	95,9	88,7	81,4	96,5	104,6
1956	88,7	94,8	97,4	90,9	84,2	97,9	105,4
1957	91,9	96,5	98,6	93,0	87,5	99,0	105,0
1958	94,7	97,9	99,5	95,1	91,4	99,8	103,4
1959	97,4	99,0	100,0	97,4	95,6	100,1	101,3
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	102,8	101,1	99,8	103,0	104,3	99,8	100,4
1962	105,8	102,4	99,6	106,1	108,5	99,8	102,4
1963	109,4	104,3	99,8	109,4	113,3	100,3	105,6
1964	113,9	106,9	100,6	112,9	118,9	101,6	109,4
1965	119,0	110,1	102,0	116,3	125,1	103,5	113,0
1966	124,5	113,5	104,0	119,3	131,3	106,0	115,6
1967	130,4	117,1	106,4	122,1	137,7	108,9	117,3
1968	136,8	121,1	109,3	124,9	144,5	112,2	118,6
1969	143,7	125,3	112,4	127,9	151,3	115,8	120,3
1970	150,5	129,2	115,8	130,8	156,9	119,5	122,9
1971	157,0	132,7	119,2	133,5	160,8	123,2	126,4
1972	162,9	135,4	122,7	135,7	162,7	126,9	130,6
1973	168,2	137,6	125,9	137,7	162,9	130,2	135,4
1974	172,8	139,1	128,6	139,4	162,3	132,9	139,8
1975	176,8	140,0	130,5	140,9	161,6	134,7	143,0
1976	180,4	140,5	132,0	142,4	161,7	135,9	144,7
1977	183,6	140,8	133,2	143,6	162,4	136,7	145,6
1978	186,3	140,8	134,4	144,6	162,8	137,4	145,8
1979	188,1	140,0	135,5	145,1	162,4	137,9	144,6
1980	188,7	138,4	136,4	145,1	161,5	138,3	141,4
1981	188,2	136,0	137,3	144,6	160,8	138,7	136,3
1982	187,3	133,3	138,2	143,8	160,6	139,3	130,9
1983	186,7	130,8	139,6	142,9	160,4	140,5	126,6
1984	186,3	128,6	141,5	141,6	159,2	142,3	122,7
1985	186,2	126,6	143,9	139,7	157,2	144,6	118,1
1986	186,2	124,8	146,7	137,5	154,7	147,3	111,9
1987	186,1	122,9	149,6	135,0	151,9	149,8	104,3
1988	185,9	121,1	152,3	132,3	149,1	152,0	96,8
1989	187,0	119,9	154,8	130,3	148,1	153,9	91,0
1990	190,8	120,6	157,3	130,2	150,6	155,8	88,3
1991	198,2	123,5	159,5	132,9	157,7	157,7	88,3
1992	208,3	128,0	161,2	138,1	169,3	159,3	89,7
1993	219,2	133,0	162,1	144,8	183,7	160,3	91,1
1994	229,7	137,7	162,4	151,9	198,4	160,9	91,6
1995	239,3	141,7	162,6	158,2	211,4	161,9	91,1
1996	247,8	145,1	163,7	163,0	221,3	163,9	90,0
1997	254,8	147,6	165,7	165,5	227,1	166,8	88,7
1998	259,2	148,5	168,1	165,3	228,1	170,0	87,3
1999	260,9	147,9	170,3	162,8	224,8	172,6	85,7
2000	261,4	146,5	172,2	158,9	218,9	174,8	83,7
2001	262,9	145,8	174,5	154,7	212,5	177,3	81,4
2002	267,6	146,8	178,0	151,5	208,0	181,5	79,4
2003	276,2	149,9	183,3	150,5	208,0	188,0	78,8
2004	288,2	154,8	189,7	152,0	212,9	196,1	80,2
2005	302,4	160,5	196,1	155,5	221,6	204,5	83,0
2006	317,0	165,8	202,0	159,5	232,3	212,2	86,3

Fuente: Ver Anexo metodológico

Producto Interno Bruto a precios de mercado - Valor Agregado Bruto a precios de productor.

Millones de pesos, a precios de 1993.

Año	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	Explotación de minas y canteras	Industria manufacturera	Suministro de electricidad, gas y agua	Construcción	Sectores productores de bienes	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenamiento y comunicaciones
1950	5.223	304	13.571	276	6.299	25.673	14.525	5.197
1951	5.579	353	13.926	296	6.452	26.606	15.087	5.393
1952	4.785	376	13.663	317	5.930	25.071	14.028	5.024
1953	6.256	403	13.587	337	5.904	26.487	13.794	5.163
1954	6.220	427	14.663	367	5.651	27.328	14.646	5.411
1955	6.476	444	16.457	395	5.794	29.566	16.088	5.689
1956	6.180	455	17.598	429	5.620	30.283	16.807	5.713
1957	6.150	486	18.988	446	6.598	32.669	17.909	6.024
1958	6.418	521	20.574	484	7.831	35.827	18.900	6.341
1959	6.353	601	18.447	493	5.889	31.782	16.799	6.128
1960	6.458	828	20.303	527	7.036	35.152	18.965	6.506
1961	6.416	1.083	22.336	632	7.444	37.913	21.089	6.936
1962	6.676	1.220	21.104	720	6.830	36.550	20.256	6.681
1963	6.805	1.217	20.247	767	6.429	35.464	18.631	6.514
1964	7.280	1.238	24.064	839	6.703	40.125	20.345	7.217
1965	7.712	1.285	27.386	967	6.959	44.310	22.436	7.881
1966	7.424	1.356	27.567	1.042	7.389	44.778	22.315	7.881
1967	7.742	1.520	27.984	1.120	8.340	46.707	22.543	7.960
1968	7.322	1.708	29.803	1.211	9.851	49.894	23.738	8.383
1969	7.723	1.876	33.032	1.319	11.734	55.683	26.199	8.964
1970	8.156	2.003	35.116	1.467	12.835	59.578	27.278	9.406
1971	8.284	2.160	37.273	1.605	13.644	62.967	28.135	9.551
1972	8.444	2.223	38.771	1.763	13.514	64.715	28.638	9.535
1973	9.349	2.160	40.309	1.895	11.928	65.641	29.355	10.053
1974	9.604	2.212	42.676	2.008	12.876	69.375	31.098	10.329
1975	9.341	2.178	41.587	2.130	13.466	68.701	30.932	10.237
1976	9.779	2.231	40.325	2.208	15.473	70.016	29.897	10.172
1977	10.020	2.421	43.476	2.310	17.360	75.588	32.299	10.714
1978	10.302	2.467	38.901	2.387	16.533	70.591	30.291	10.480
1979	10.593	2.624	42.775	2.644	16.456	75.092	34.366	11.252
1980	10.009	2.775	41.246	2.849	16.645	73.524	37.324	11.377
1981	10.309	2.740	36.304	2.880	14.608	66.841	34.038	10.716
1982	10.900	2.660	35.330	3.023	13.202	65.115	31.290	10.945
1983	11.075	2.723	37.934	3.231	13.003	67.966	32.763	11.328
1984	11.082	2.694	38.937	3.491	11.562	67.766	34.728	12.076
1985	10.871	2.596	35.081	3.552	9.842	61.942	30.905	11.820
1986	10.889	2.426	39.065	3.683	11.808	67.871	32.925	12.753
1987	10.592	2.607	39.443	3.871	13.521	70.035	33.230	13.179
1988	11.418	2.749	37.668	3.606	13.123	68.564	31.929	12.939
1989	10.479	2.728	34.803	3.433	9.905	61.347	29.741	12.798
1990	11.368	2.806	33.516	3.684	7.864	59.237	29.685	12.392
1991	11.834	2.887	36.947	3.806	10.279	65.752	34.266	13.648
1992	11.859	3.208	41.224	4.140	12.079	72.509	37.989	15.327
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	76.806	39.294	16.134
1994	13.057	4.012	45.079	5.097	14.164	81.410	41.939	17.793
1995	13.791	4.670	41.850	5.476	12.441	78.228	38.804	18.098
1996	13.632	4.882	44.550	5.698	13.492	82.253	41.866	19.350
1997	13.695	4.915	48.627	6.164	15.729	89.129	46.422	21.519
1998	14.891	4.727	49.526	6.634	17.095	92.872	48.002	23.425
1999	15.259	4.572	45.599	6.873	15.752	88.054	44.701	23.121
2000	14.991	4.880	43.855	7.325	14.284	85.335	43.623	23.522
2001	15.148	5.107	40.627	7.407	12.627	80.916	40.222	22.446
2002	14.802	4.916	36.176	7.182	8.410	71.487	33.477	20.664
2003	15.820	5.099	41.952	7.681	11.300	81.852	37.383	22.363
2004	15.578	5.078	46.977	8.183	14.623	90.438	42.028	25.370
2005	17.309	5.068	50.480	8.595	17.605	99.057	46.020	29.131
2006	17.761	5.219	54.975	9.023	20.751	107.729	49.666	33.049

Fuente: Ver Anexo metodológico

Producto Interno Bruto a precios de mercado - Valor Agregado Bruto a precios de productor.

Millones de pesos, a precios de 1993.

Año	Intermediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	Servicios comunitarias sociales, personales y servicio domestico	Sectores productores de servicios	VALOR AGREGADO BRUTO	PRODUCTO INTERNO BRUTO
1950	13.399	16.982	50.103	73.879	78.588
1951	13.812	17.468	51.761	76.405	81.643
1952	14.307	17.631	50.990	74.157	77.534
1953	14.504	18.020	51.480	76.015	81.643
1954	14.926	18.589	53.573	78.875	85.014
1955	15.589	18.925	56.291	83.707	91.019
1956	15.920	19.775	58.215	86.283	93.547
1957	16.300	20.208	60.441	90.778	98.393
1958	17.169	20.480	62.890	96.246	104.397
1959	17.294	20.964	61.184	90.639	97.655
1960	17.582	21.584	64.638	97.291	105.346
1961	18.134	22.340	68.499	103.748	112.825
1962	18.639	23.009	68.584	102.502	111.034
1963	18.941	23.483	67.570	100.454	108.401
1964	19.220	24.322	71.104	108.444	119.567
1965	19.935	25.189	75.442	116.753	130.523
1966	20.526	26.199	76.921	118.652	131.366
1967	21.074	26.935	78.511	122.083	134.842
1968	22.000	27.659	81.781	128.378	140.636
1969	23.143	28.367	86.674	138.793	152.646
1970	23.513	29.234	89.431	145.278	160.863
1971	23.780	29.940	91.406	150.508	166.914
1972	23.255	30.733	92.161	152.948	170.381
1973	24.296	31.982	95.686	157.287	176.763
1974	27.500	33.290	102.217	167.296	186.318
1975	25.195	35.436	101.799	166.232	185.212
1976	24.149	35.533	99.751	165.517	185.190
1977	27.488	35.806	106.308	177.341	197.017
1978	29.341	36.123	106.234	172.398	190.668
1979	31.678	36.849	114.146	184.500	204.046
1980	35.586	37.648	121.935	190.565	207.014
1981	37.814	37.830	120.397	182.049	195.790
1982	36.761	38.096	117.091	177.870	189.606
1983	36.713	38.986	119.791	184.483	197.402
1984	36.201	39.807	122.813	187.940	201.349
1985	35.000	38.296	116.021	175.585	187.355
1986	37.327	39.689	122.693	187.977	200.728
1987	37.826	41.176	125.412	192.793	205.928
1988	37.162	41.137	123.168	189.284	202.027
1989	34.190	40.704	117.433	176.716	188.014
1990	32.367	40.438	114.882	172.751	184.572
1991	36.770	41.642	126.326	190.172	204.097
1992	39.502	43.710	136.528	206.262	223.703
1993	43.431	45.544	144.403	217.798	236.505
1994	47.555	46.284	153.570	230.405	250.308
1995	47.119	46.571	150.592	224.283	243.186
1996	50.002	47.640	158.858	235.857	256.626
1997	53.659	49.566	171.166	253.995	277.441
1998	57.438	50.313	179.178	263.702	288.123
1999	57.158	51.284	176.264	255.976	278.369
2000	57.893	52.161	177.198	254.125	276.173
2001	55.328	52.087	170.083	244.052	263.997
2002	49.993	50.365	154.499	221.317	235.236
2003	49.448	51.784	160.978	239.800	256.023
2004	50.514	54.055	171.967	260.172	279.141
2005	54.118	57.087	186.355	282.774	304.764
2006	58.532	60.164	201.411	305.906	330.565

Fuente: Ver Anexo metodológico

Cantidad de ocupaciones.

Total por sectores (en miles).

Año	Industria manufacturera	Sectores productores de bienes	Sectores productores de servicios	Total
1950	1.792,5	3.954,9	2.873,6	6.828,4
1951	1.735,9	4.043,5	3.243,1	7.286,6
1952	1.878,1	4.121,2	3.150,7	7.271,9
1953	1.757,0	4.137,2	3.102,2	7.239,4
1954	1.822,0	4.168,0	3.189,8	7.357,9
1955	1.906,8	4.264,3	3.253,7	7.518,0
1956	1.968,6	4.277,0	3.330,4	7.607,5
1957	2.030,1	4.425,0	3.405,1	7.830,1
1958	2.070,9	4.491,1	3.469,9	7.961,0
1959	2.066,1	4.325,3	3.542,5	7.867,8
1960	2.017,3	4.320,1	3.594,7	7.914,8
1961	2.004,7	4.257,4	3.671,5	7.929,0
1962	1.876,1	4.053,1	3.735,1	7.788,2
1963	1.769,9	3.902,0	3.777,5	7.679,4
1964	1.877,4	3.991,5	3.866,9	7.858,3
1965	1.933,4	4.056,0	4.026,5	8.082,5
1966	1.898,9	3.977,6	4.153,8	8.131,4
1967	1.930,0	4.107,3	4.287,3	8.394,6
1968	1.891,5	4.128,4	4.400,8	8.529,2
1969	1.962,4	4.334,1	4.553,3	8.887,4
1970	1.973,5	4.402,6	4.726,1	9.128,7
1971	2.020,0	4.469,8	4.804,3	9.274,1
1972	2.117,1	4.619,1	4.966,7	9.585,8
1973	2.233,6	4.772,4	5.228,9	10.001,3
1974	2.357,6	4.929,3	5.436,7	10.366,0
1975	2.390,2	4.907,5	5.427,0	10.334,5
1976	2.352,5	4.879,2	5.344,2	10.223,4
1977	2.348,7	4.947,3	5.446,1	10.393,3
1978	2.331,9	5.047,7	5.558,2	10.605,9
1979	2.331,4	5.019,7	5.659,4	10.679,1
1980	2.318,9	5.069,2	5.786,0	10.855,3
1981	2.137,4	4.876,4	5.909,5	10.785,9
1982	1.996,8	4.635,7	6.226,5	10.862,1
1983	2.032,0	4.557,3	6.243,8	10.801,1
1984	2.154,8	4.609,3	6.526,1	11.135,4
1985	2.055,4	4.385,0	6.792,7	11.177,6
1986	2.233,2	4.590,0	7.008,7	11.598,7
1987	2.205,7	4.597,3	7.302,7	11.900,0
1988	2.233,6	4.777,9	7.198,8	11.976,7
1989	2.211,2	4.635,6	7.546,8	12.182,5
1990	2.120,5	4.557,6	7.593,9	12.151,6
1991	2.212,9	4.850,9	7.757,7	12.608,6
1992	2.314,5	4.920,2	7.962,6	12.882,8
1993	2.055,9	4.363,2	8.689,9	13.053,1
1994	1.967,3	4.327,1	8.538,7	12.865,8
1995	1.791,5	4.094,5	8.355,9	12.450,4
1996	1.788,5	4.088,2	8.384,0	12.472,3
1997	1.838,5	4.224,1	8.632,1	12.856,2
1998	1.897,2	4.466,6	9.210,2	13.676,8
1999	1.805,7	4.336,9	9.401,5	13.738,4
2000	1.765,1	4.198,2	9.559,0	13.757,2
2001	1.714,0	4.024,3	9.469,1	13.493,3
2002	1.686,3	3.857,4	9.340,1	13.197,5
2003	1.911,2	4.263,5	10.051,3	14.314,8
2004	2.010,3	4.580,7	10.595,1	15.175,7
2005	2.068,3	4.718,1	10.892,4	15.610,5
2006	2.076,5	4.825,5	11.243,4	16.069,0

Fuente: Ver Anexo metodológico

Producto por ocupado

Índice 1960=100.

Año	Industria manufacturera	Sectores productores de bienes	Sectores transables	Total
1950	75,2	79,8	73,0	86,5
1951	79,7	80,9	74,5	84,2
1952	72,3	74,8	69,0	80,1
1953	76,8	78,7	73,8	84,7
1954	80,0	80,6	77,1	86,8
1955	85,8	85,2	82,8	91,0
1956	88,8	87,0	85,3	92,4
1957	92,9	90,7	88,3	94,4
1958	98,7	98,0	95,6	98,5
1959	88,7	90,3	90,0	93,3
1960	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	110,7	109,4	110,7	106,9
1962	111,8	110,8	112,6	107,1
1963	113,7	111,7	114,1	106,1
1964	127,4	123,5	128,3	114,3
1965	140,7	134,3	141,5	121,3
1966	144,3	138,4	145,6	121,4
1967	144,1	139,8	145,9	120,7
1968	156,6	148,5	154,6	123,9
1969	167,3	157,9	164,5	129,0
1970	176,8	166,3	173,7	132,4
1971	183,3	173,1	181,2	136,5
1972	182,0	172,2	181,9	136,2
1973	179,3	169,0	183,6	138,6
1974	179,9	173,0	187,4	140,9
1975	172,9	172,1	183,8	140,5
1976	170,3	176,4	184,4	142,0
1977	183,9	187,8	197,1	148,6
1978	165,8	171,9	182,9	141,0
1979	182,3	183,8	198,4	149,8
1980	176,7	178,3	192,2	149,5
1981	168,8	168,5	185,1	142,7
1982	175,8	172,6	191,6	140,6
1983	185,5	183,3	201,4	147,6
1984	179,6	180,7	198,9	145,4
1985	169,6	173,6	189,1	137,3
1986	173,8	181,7	194,7	140,5
1987	177,7	187,2	197,9	140,6
1988	167,6	176,4	194,0	138,2
1989	156,4	162,6	181,5	126,1
1990	157,1	159,7	185,6	123,3
1991	165,9	166,6	196,5	129,7
1992	177,0	181,1	208,8	137,1
1993	208,5	216,3	235,8	146,4
1994	227,7	231,2	255,7	157,2
1995	232,1	234,8	259,8	157,8
1996	247,5	247,3	272,3	166,2
1997	262,8	259,3	289,3	174,3
1998	259,4	255,5	288,0	170,2
1999	250,9	249,5	283,9	163,7
2000	246,9	249,8	282,6	162,2
2001	235,5	247,1	274,6	158,0
2002	213,2	227,8	252,7	144,0
2003	218,1	235,9	259,1	144,5
2004	232,2	242,6	268,8	148,6
2005	242,5	258,0	286,5	157,7
2006	263,1	274,4	307,0	166,2

Fuente: Ver Anexo metodológico

Tasas de desocupación, subocupación y actividad. Total aglomerados

Período	Tasa de desocupación (% sobre PEA)	Tasa de subocupación (% sobre PEA)	Tasa de actividad (% sobre población)
may-74	5,8	5,1	43,4
oct-74	3,9	4,3	42,9
may-75	4,0	5,0	42,8
oct-75	4,4	5,1	42,4
may-76	6,0	5,0	42,7
oct-76	5,1	5,0	41,4
may-77	4,5	3,9	41,5
oct-77	3,1	3,6	41,3
may-78	4,8	5,2	41,5
oct-78	2,7	3,6	41,7
may-79	3,0	3,7	40,8
oct-79	2,8	3,4	41,1
may-80	3,0	4,2	40,9
oct-80	2,9	5,5	41,2
may-81	4,8	4,7	41,2
oct-81	6,1	5,7	40,9
may-82	6,9	6,3	40,8
oct-82	5,3	6,0	40,8
may-83	6,3	5,6	40,0
oct-83	4,5	5,6	39,9
may-84	5,4	5,1	40,4
oct-84	5,1	5,6	40,5
may-85	7,3	7,1	40,5
oct-85	6,8	6,7	40,8
may-86	6,8	7,3	41,3
oct-86	6,0	7,0	41,4
may-87	6,9	7,7	42,2
oct-87	6,6	8,0	41,6
may-88	7,5	8,4	41,4
oct-88	7,0	7,5	42,1
may-89	9,3	8,1	43,0
oct-89	8,2	8,1	42,0
may-90	9,9	8,8	41,8
oct-90	7,3	8,4	41,7
may-91	8,0	8,1	42,2
oct-91	6,9	7,4	42,2
may-92	8,0	7,8	42,5
oct-92	8,1	7,6	43,0
may-93	11,4	8,3	44,4
oct-93	10,7	8,8	43,8
may-94	12,3	9,6	43,9
oct-94	14,1	9,8	43,6
may-95	21,4	10,6	45,5
oct-95	18,9	11,9	44,3
may-96	19,6	12,0	43,8
oct-96	19,8	12,4	44,7
may-97	18,6	12,3	45,0
oct-97	15,7	12,4	45,1
may-98	15,2	12,6	45,3
oct-98	14,4	13,0	45,0
may-99	15,2	13,0	45,9
oct-99	16,0	13,5	45,6
may-00	18,2	13,8	45,2
oct-00	16,8	14,0	45,5
may-01	19,5	13,9	45,6
oct-01	21,1	15,5	44,8
may-02	24,8	17,5	44,5
oct-02	20,6	18,9	45,8
Isem-03	19,0	17,7	45,6
IIsem-03	15,4	16,4	45,7

Tasas de desocupación, subocupación y actividad. Total aglomerados

Período	Tasa de desocupación (% sobre PEA)	Tasa de subocupación (% sobre PEA)	Tasa de actividad (% sobre población)
Isem-04	14,5	15,4	45,9
IIsem-04	12,6	14,7	46,1
Isem-05	12,5	12,7	45,4
IIsem-05	10,6	12,4	46,1
Isem-06	10,9	11,5	46,3
IIsem-06	9,5	11,0	46,2
Isem-07	9,2	9,7	46,3
IIsem-07	7,8	8,3	45,9
Isem-08	8,2	8,4	45,9
IIsem-08	7,6	9,2	45,9
Isem-09	8,6	9,9	46,0
IIsem-09	8,8	10,5	46,2
Isem-10	8,1	9,6	46,1

Fuente: Ver Anexo metodológico