

## **Las modificaciones en el patrón de crecimiento y su consecuencia sobre la evolución de los salarios reales en Argentina desde 1950.**

Mariana L. González

Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA-CTA)

E-mail: marianagonzalez@gmail.com

### **1. Introducción.**

El presente artículo 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.

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.

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. 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.

Por ello, 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 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.

Para ello, en la sección siguiente se parte de una descripción de la evolución del salario en el período en estudio. En la sección 3 se comienza realizando una descripción de las características salientes patrón de crecimiento económico en Argentina, y el cambio radical que sufrió a mediados de los años 1970. Se vincula esta transformación con la capacidad de la economía para generar puestos de trabajo antes y después de ese momento. Particularmente, se analiza la relación entre el crecimiento industrial y la creación de empleo, así como la influencia de los cambios en el nivel de ocupación sobre los salarios reales. Se introduce, finalmente, una descripción de los cambios que en este sentido tuvieron lugar a partir de 2002, que implicarían un nuevo cambio de patrón de crecimiento. La sección 4 incluye unas breves reflexiones finales. Se incluye un anexo referido a las fuentes de información y la metodología aplicada para la construcción de las series de datos de largo plazo.

## **2. Evolución del salario promedio en 1950-2006.**

Esta primera sección se centra en la descripción de la evolución de los salarios reales promedio<sup>1</sup> en Argentina entre mediados del siglo XX e inicios del siglo XXI.

Cabe aclarar que 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 fue necesario recurrir, al menos, a tres fuentes diferentes: el Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso para el período 1950-73, la Encuesta Permanente de 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.<sup>2</sup> 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.

Para el análisis de los salarios reales en este período, resulta 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.

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

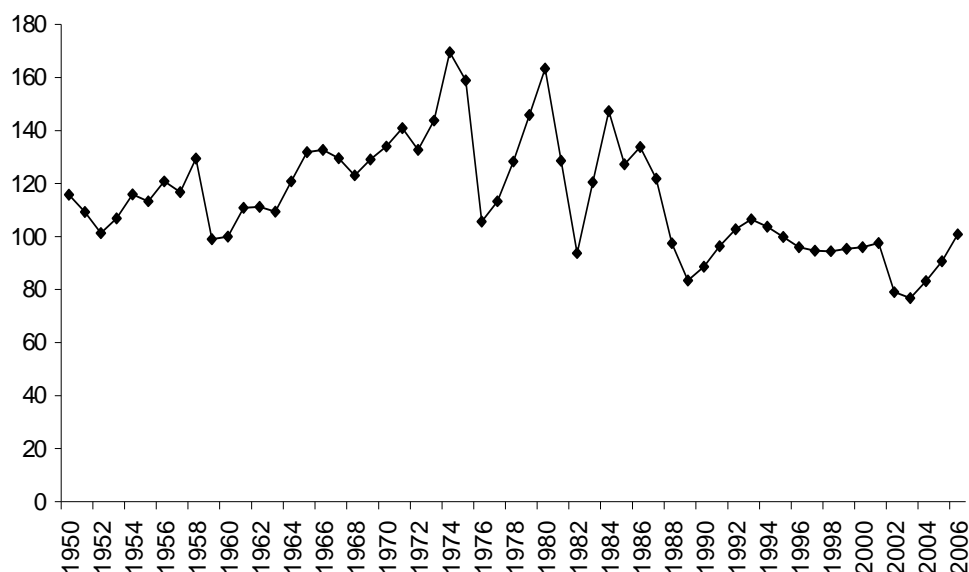
---

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> 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).

en los valores. Como se observa en el Gráfico N° 1, los salarios tienen oscilaciones frecuentes y muy pronunciadas.<sup>3</sup> En general, 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° 1. Evolución del salario real promedio en Argentina, 1950-2006. Índice 1960=100.**



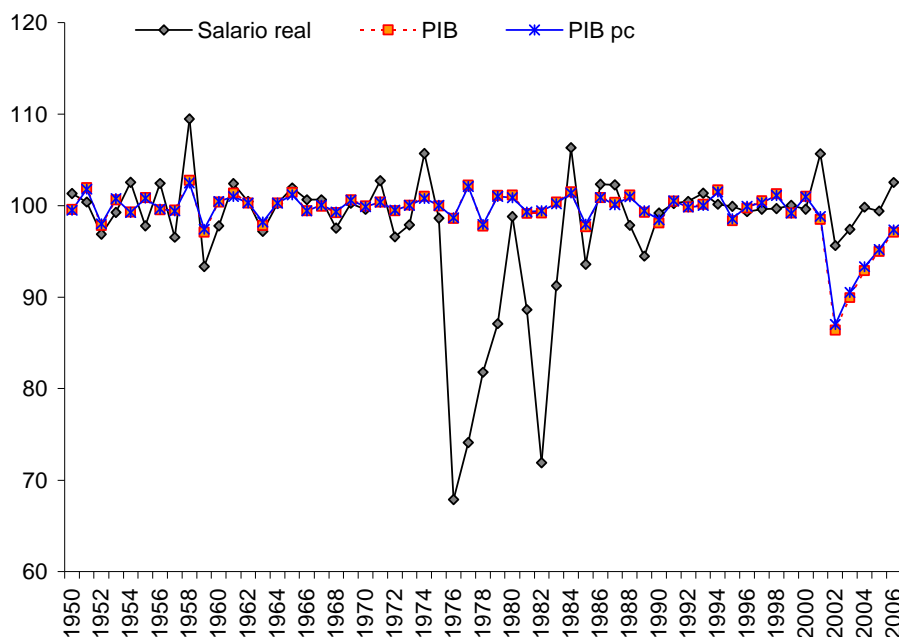
Fuente: Ver Anexo metodológico.

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.<sup>4</sup> 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, 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.

<sup>3</sup> Puede comprobarse que la variabilidad de los salarios reales resulta marcadamente mayor en Argentina que los otros grandes países de América Latina (González, 2011).

<sup>4</sup> Sobre la metodología para cuantificar la variabilidad de la serie de tiempo, puede consultarse Wallis (2006).

**Gráfico N° 2. Componente irregular de las series de salario real, PIB y PIB per capita, 1950-2006.**



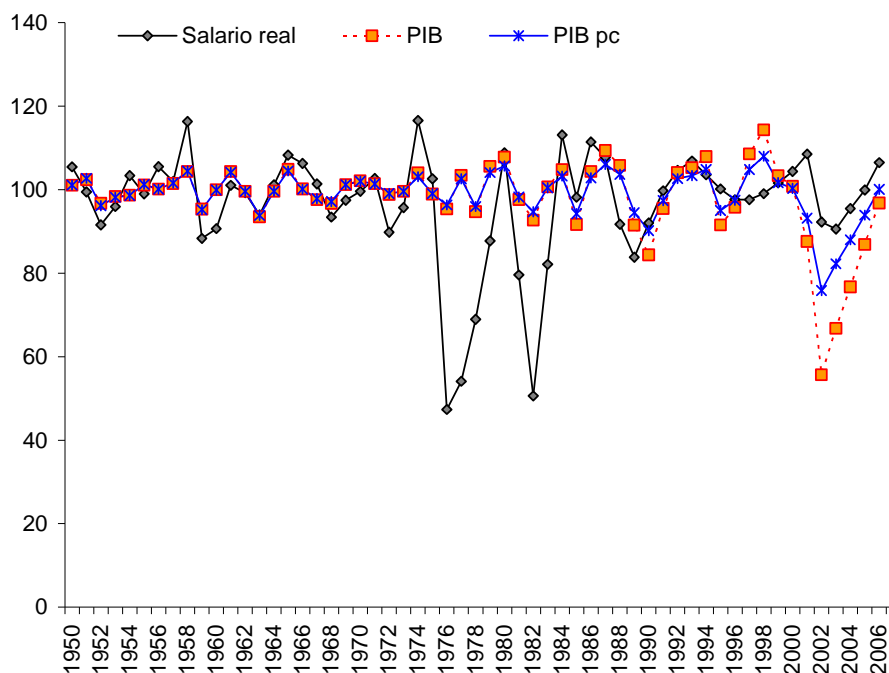
Fuente: Ver Anexo metodológico.

El componente cíclico en los salarios también tendió a ser más marcado que el ciclo económico, tal como puede observarse en el Gráfico N° 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.

Esta 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 1959<sup>5</sup> 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.

<sup>5</sup> 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).

**Gráfico N° 3. Componente cíclico (filtro Hodrick-Prescott) de las series de salario real, PIB y PIB per capita, 1950-2006.**



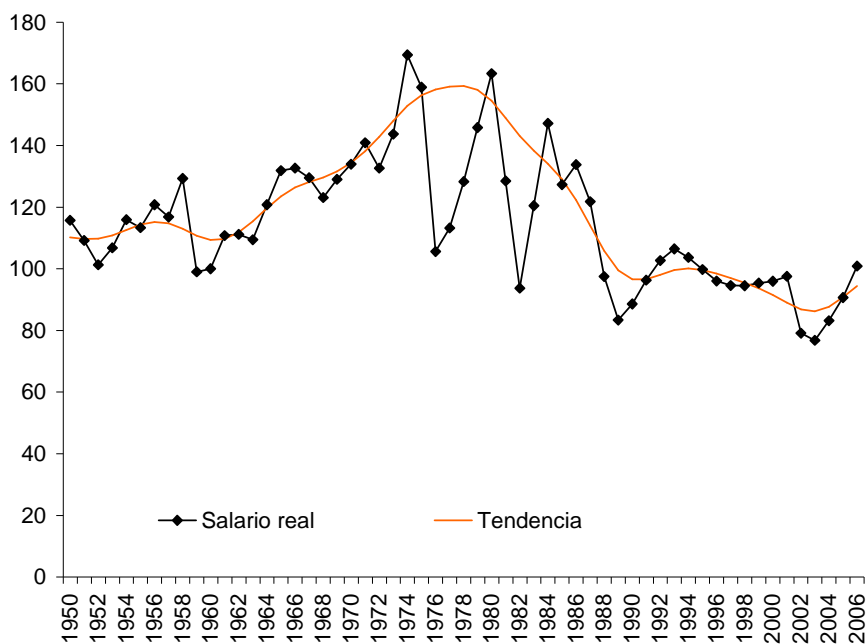
Fuente: Ver Anexo metodológico.

La observación de la tendencia calculada utilizando el filtro de Hodrick-Prescott (HP)<sup>6</sup> muestra muy claramente este proceso, permitiendo hacer abstracción de los ciclos y de la inestabilidad propia de los salarios reales (Gráfico N° 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 mediados de dicha década y un descenso abrupto desde entonces. El decenio 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 inusualmente reducido en términos históricos.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> 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. 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

<sup>7</sup> 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.

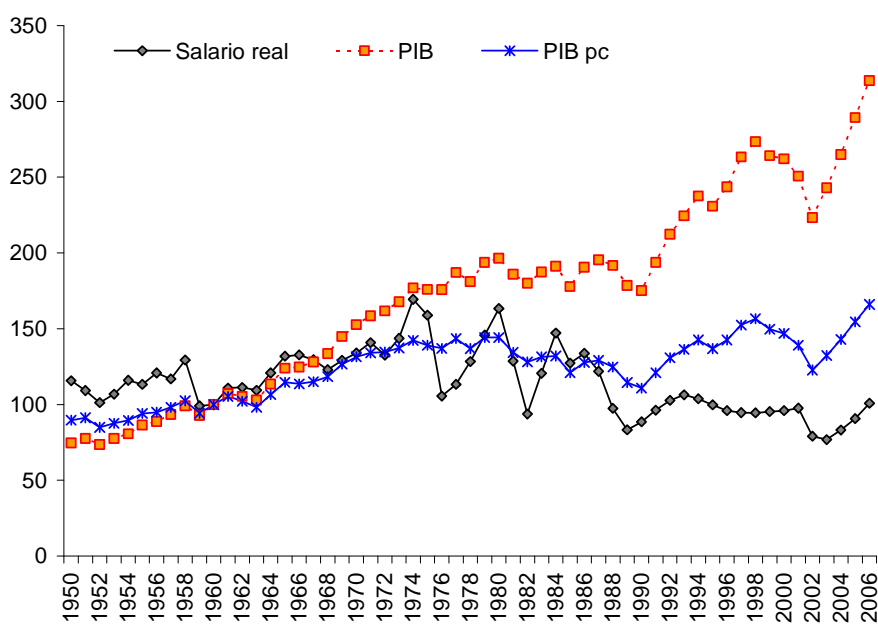
**Gráfico N° 4. Evolución del salario real promedio en Argentina (índice 1960=100) y tendencia utilizando el filtro Hodrick-Prescott, 1950-2006.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

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° 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.

Hasta aquí se han mostrado los grandes rasgos de la evolución de los salarios 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.

### **3. Transformaciones en el patrón de crecimiento y consecuencias sobre los salarios reales.**

En esta visión de largo plazo resulta útil la diferenciación de dos grandes momentos en la historia de la economía argentina: antes y después de mediados de la década de 1970.<sup>8</sup> En efecto, la trayectoria de los salarios reales muestra, más allá de una fuerte inestabilidad, una tendencia positiva hasta ese momento 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?

---

<sup>8</sup> Un análisis histórico más detallado que distingue varios subperíodos en el desarrollo del patrón de crecimiento y la evolución del mercado de trabajo puede encontrarse en González (2011). El año 2002 podría implicar la transición hacia un nuevo patrón de crecimiento, pero los escasos años analizados de esta etapa impiden llegar a resultados concluyentes al respecto.

Con el fin de avanzar en la respuesta a estas preguntas, se busca en los párrafos que siguen describir las diferencias en el patrón de crecimiento económico que siguió Argentina hasta el golpe militar de 1976 y desde entonces. La descripción de las modificaciones en el patrón de crecimiento pondrá un acento importante en el peso de la industria manufacturera en el producto y su tasa de crecimiento relativa. Ello es así porque, como se argumentará, existe una importante relación entre el desarrollo industrial y la generación de empleo en una economía como Argentina. Se procurará, asimismo, vincular las transformaciones económicas con el desempeño del empleo y las remuneraciones reales.

### **3.1. El proceso de industrialización por sustitución de importaciones.**

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 (ISI). 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).

Si bien los comienzos de la industrialización ocurrieron en el marco del cierre forzado del comercio exterior que supuso, primero, la Gran Depresión y, luego, la Segunda Guerra; se desarrolló, en particular con posterioridad a 1945, una política explícita tendiente a favorecer la expansión de este sector. 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.<sup>9</sup>

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.

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 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

---

<sup>9</sup> Aunque hacia el final de este proceso se buscó también la promoción de las exportaciones industriales, su desarrollo quedó trunco.



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 apropiarse 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.<sup>10</sup>

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° 1). La industria manufacturera fue el sector que lideró el crecimiento y que explica en mayor medida la expansión económica. En efecto, este sector creció a una tasa anual acumulativa de 4,9% anual, significativamente superior a la del resto de los sectores (con excepción de la Construcción), y su expansión explica el 30,4% del crecimiento total de la economía. De este modo, su peso en el valor agregado total pasó de 17,9% en 1950 a 24,9% en 1974.

**Cuadro N° 1. 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.

<sup>10</sup> Estas crisis recurrentes han sido bien descriptas por el modelo *stop and go* de Braun y Joy (1968).

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, que alcanzó el 3,7% por año (Cuadro N° 1).

A su vez, la ocupación aumentó al 1,8% anual, un valor que estuvo por sobre la tasa de crecimiento poblacional<sup>11</sup> y que permitió, por lo tanto, que entre los años extremos se observara una mayor tasa de empleo. La tasa de empleo específica sobre la población de 15 a 64 años, que era de 61,0% en 1950, alcanzó el 63,9% en 1974.<sup>12</sup>

El elevado crecimiento de la ocupación se debió a la tasa relativamente elevada de crecimiento económico, por un lado, así como a la alta elasticidad empleo-producto. Esta elasticidad, que mide la variación porcentual del empleo ante un alza del 1% en el producto, tomó en promedio un valor de 0,583 considerando todos los años de crecimiento económico del período. Esta cifra muestra que la expansión de la economía bajo este esquema de industrialización resultó intensiva en la generación de empleo.<sup>13</sup>

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.<sup>14</sup> Las características del mercado laboral también sobresalían respecto de los otros países de la región, debido a que se trataba de

---

<sup>11</sup> 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.

<sup>12</sup> Se toma la tasa de empleo específica de los ocupados de 15 a 64 años con el propósito de 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.

<sup>13</sup> El período 1958-1963 constituye una excepción en este sentido. Entre esos años se dio con singular intensidad un proceso de radicación del capital extranjero, que implicó la instalación en Argentina de importantes empresas transnacionales con vistas a producir para el mercado local. Consistentemente con las inversiones tecnológicas que realizaron los capitales extranjeros arribados al país, se verificó un importante crecimiento de la productividad y una caída en el total de los ocupados.

<sup>14</sup> 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).

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).

### **3.2. El inicio del proceso de desindustrialización.**

Este patrón de crecimiento, sin embargo, cambiaría de modo radical a partir de mediados de la década de 1970. Tras el golpe militar, se produjo un cambio en materia de política económica, que marcaría un quiebre con respecto al largo período de la industrialización por sustitución de importaciones.

De acuerdo con el pensamiento del equipo económico de la dictadura militar, 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. Finalmente, desde una perspectiva económica liberal, se criticaba la 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.

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.

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.

Como parte de las medidas anti-inflacionarias, se puso el acento en el manejo del tipo de cambio. En este sentido, se produjo una apreciación sistemática de la moneda, reforzada desde 1978 por un mecanismo de devaluaciones preanunciadas (la “tablita”) que se constituyó en un indiscriminado seguro de cambio y fomentó un fuerte endeudamiento externo, tanto del sector privado como del Estado.

A diferencia de lo ocurrido durante el período de industrialización por sustitución de importaciones, cuando las mayores oportunidades de 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).

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.

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. Entre 1974 y 1981, cuando la reducción en el empleo industrial resulta más marcada, la cantidad de puestos de trabajo en el sector industrial se reduce a una tasa anual acumulativa de 1,4%.

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.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Durante el régimen militar se pusieron 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. Ver al respecto, Azpiazu (1988), Azpiazu y Schorr (2010), Schvarzer (1987).

Es sabido que los patrones de crecimiento son afectados por la trayectoria que sigue cada economía (Ocampo, 2008). Así, puede argumentarse que 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.

En ese sentido, 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. Las “reformas estructurales” implementadas incluyeron 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. Se buscó de este modo 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 eliminaron los subsidios, los beneficios promocionales y los regímenes de promoción industrial.

Por otra parte, la Ley de Convertibilidad supuso la fijación del tipo de cambio respecto del dólar en un nivel nominal que implicó un importante nivel de sobrevaluación real de la moneda local.

De este modo, la apertura externa, esta vez generalizada y abrupta, 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%.<sup>16</sup> Estos valores contrastan claramente con el desempeño económico durante la ISI (Cuadro N° 1).

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. La elasticidad empleo-producto, considerando los años de crecimiento económico del período, fue 0,505; este indicador no alcanzó un valor tan reducido

---

<sup>16</sup> Dada la profundidad de la recesión del año 2002, estas tendencias se agravan aún más cuando se incluye a dicho año en el período.

porque el pobre aumento del empleo fue acompañado por una trayectoria de la actividad económica también desfavorable.

El desempeño de la ocupación estuvo centralmente explicado por el comportamiento de los sectores productores de bienes, que resultaron en conjunto expulsores netos de empleo, mientras que los servicios generaron 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 explicada 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 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%.

Ante la escasa creación de empleo que se verificó una vez que comenzó el desmantelamiento del tejido industrial, se observó adicionalmente un deterioro en la calidad de las ocupaciones. Este deterioro se pone de manifiesto a través de distintos indicadores. Por un lado, se redujo la proporción de ocupaciones bajo relación de dependencia, es decir, la tasa de asalarización, que puede tomarse como una variable *proxy* que muestra el aumento de tamaño del empleo en el sector informal. Esta tasa pasó del 74,1% en 1974 al 72,2% en 2002. Se verificó también un incremento en la tasa de subocupación, que era de 4,7% en 1974 y alcanzó el 18,2% en 2002. Asimismo, aumentó en gran medida el peso del empleo no registrado en el total de asalariados (Altimir y Beccaria, 1999; Lindenboim, Serino y González, 2000).<sup>17</sup>

Estos fenómenos, que no son independientes entre 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.

En síntesis, a grandes rasgos, mientras que en 1950-1974 el patrón de crecimiento económico 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. En el primero de estos patrones de crecimiento, la industria impulsó a la economía y la creación de empleo; en el segundo, resultó

---

<sup>17</sup> 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 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.

expulsora neta de puestos de trabajo. De este modo, la ISI resultó indudablemente más favorable a la creación de empleo. A continuación se argumenta acerca de la relación entre el desarrollo de la industria y la generación de puestos de trabajo.

### **3.3. La relación entre crecimiento industrial y generación de empleo.**

La mayor tasa de generación de empleo de la ISI obedeció 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.

Existen evidencias a nivel internacional 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; Katzman, 1984; Watts y Valadkhani, 2001). 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.

En Argentina, si se observan las tasas de variación del empleo y del empleo industrial puede advertirse una clara asociación entre el desempeño del empleo en industria manufacturera y en el total de la economía a lo largo de los más de cincuenta años que componen el período de análisis. El Gráfico N° 6 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.<sup>18</sup>

Por otro lado, y probablemente esta sea la razón principal, la industria tiene la posibilidad de dinamizar la expansión del conjunto de la economía. La tasa de crecimiento de una economía se relaciona positivamente con la tasa correspondiente a su sector manufacturero<sup>19</sup>; y, 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

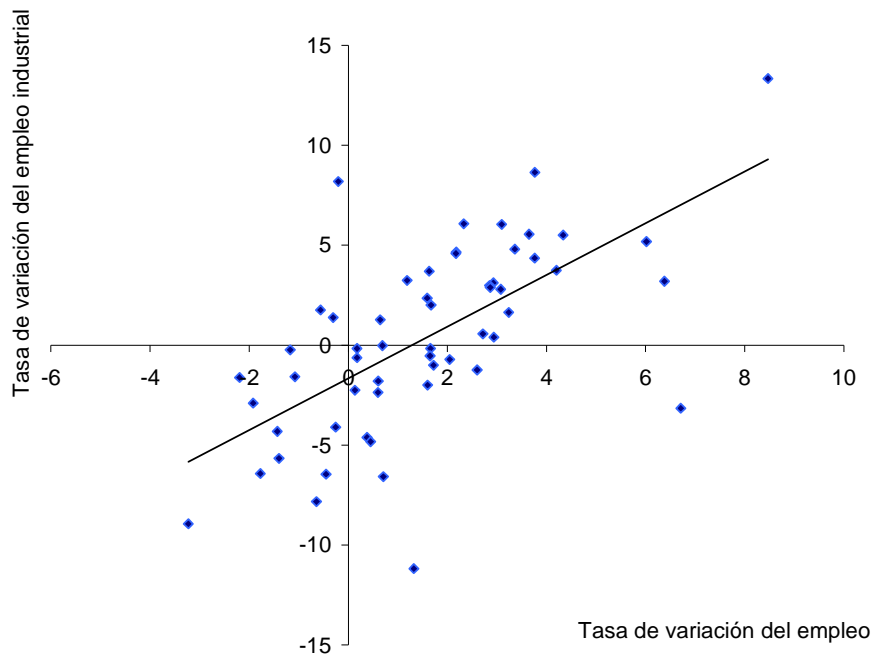
---

<sup>18</sup> Los otros sectores que muestran altos coeficientes de correlación son la construcción y el comercio (0,55 en ambos casos).

<sup>19</sup> 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.

hacia la industria.<sup>20</sup> Ello no implica que el peso de la industria en la economía crezca indefinidamente, sí que lo hace hasta alcanzar cierto nivel máximo.

**Gráfico N° 6. Variaciones anuales de la ocupación y de la ocupación industrial, 1951-2006. En porcentajes.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

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 especialización como resultado de la expansión de las actividades manufactureras.

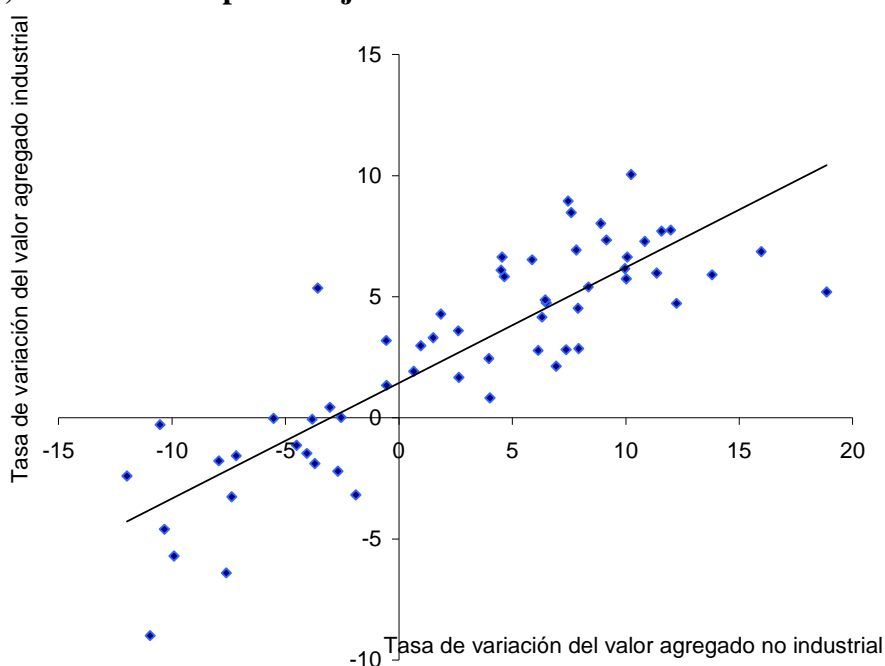
El Gráfico N° 7 permite ver, en efecto, cómo en el período bajo análisis se ha verificado en Argentina una elevada correlación positiva entre el crecimiento industrial y el incremento en el producto del resto de los sectores productivos. Esta relación está sustentada, de acuerdo con lo que se señala 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.

---

<sup>20</sup> “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).



**Gráfico N° 7. Variación anual del producto industrial y de la suma del producto no industrial, 1950-2006. En porcentajes.**



Fuente: Ver Anexo Metodológico.

### 3.4. El impacto en los salarios reales.

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%,<sup>21</sup> valor que resultó levemente inferior al incremento del PIB per capita y del producto por ocupado. De este modo, el salario medio en 1974 resultaba 46,4% superior al de 1950, mientras que la productividad se había expandido en 56,2% en el mismo período.

Los aumentos salariales no fueron constantes, sino que existieron, como es de esperar, 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.

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,<sup>22</sup> de modo que en este último año la remuneración promedio resultó 42,4% inferior a la de 1974, mientras que el producto por ocupado creció 8,9% en total entre esos años.

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

<sup>21</sup> 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%.

<sup>22</sup> La magnitud de la reducción resulta incluso mayor cuando se tiene en cuenta la evolución salarial en el año 2002.

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.

En este sentido, cabe resaltar 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 incluye la existencia de ocupaciones por fuera del sector formal de la economía que se correlacionan, a su vez, con la presencia de menores tasas de asalarización y mayores proporciones de subocupación y empleo no registrado en el empleo total.

Las afirmaciones anteriores no implican desconocer la influencia de otros factores económicos sobre la dinámica salarial, desde la trayectoria de la productividad y el PIB per capita, las variaciones del tipo de cambio real. Sin embargo, tal como se muestra en González (2009), estos factores no logran explicar la tendencia de largo plazo de las remuneraciones reales en Argentina, principalmente debido a que no pueden dar cuenta del cambio de tendencia a mediados de la década de 1970.

### **3.5. Continuidades en el patrón de crecimiento y el mercado de trabajo.**

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 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.<sup>23</sup> 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 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 observan tanto en materia de generación de empleo como del nivel de los salarios reales. En efecto, 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.

---

<sup>23</sup> 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.

### **3.5. Un nuevo patrón de crecimiento desde 2002.**

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. En efecto, 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. En efecto, entre 2002 y 2006, la economía se expandió a una tasa anual acumulativa de 8,9%. Si no se toma en consideración el mínimo nivel que había alcanzado el PIB en 2002 y la comparación se realiza respecto de 2001, la tasa de crecimiento sigue resultado significativamente elevada (4,6%) (Cuadro N° 1).

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. El producto industrial entre 2002 y 2010 se expandió al 11,0% anual.

Al interior de la industria manufacturera 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 (CIFRA, 2010). 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, el número de ocupados creció a una tasa anual acumulativa de 3,6% anual entre 2002 y 2006, de modo que la tasa de empleo aumentó 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.

#### **4. Reflexiones finales.**

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.

## **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 tiempo<sup>24</sup>, 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.

## **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.<sup>25</sup>

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

---

<sup>24</sup> 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.

<sup>25</sup> 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.

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)<sup>26</sup>, 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.

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).

---

<sup>26</sup> 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.

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.

## Referencias

- Altimir, Oscar y Luis Beccaria (1999) *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*, Serie Reformas Económicas N° 28, CEPAL.
- Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2010) *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1988) *La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial. 1974-1987*, CEPAL, Buenos Aires.
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (1975), *Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina*, Buenos Aires.
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (1965) *Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina*, Tomo V, CONADE-CEPAL, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2006) *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO /Siglo XXI, 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.
- 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, Buenos Aires.
- CIFRA (2010) “La recuperación industrial durante la post-convertibilidad”, Documento de Trabajo N° 7, Centro de Investigación y Formación de la República Argentina, Buenos Aires.
- Diamand, Marcelo (1973/2010) *Escritos económicos: Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, H Garetto editor, Santa Fe.
- 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.
- Fajnzylber, Fernando (1983) *La industrialización trunca de América Latina*, Centro Editor de América Latina / Centro de Economía Transnacional, 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.
- González, Mariana (2009) “Regímenes económicos y mercado de trabajo. Tendencias y explicaciones de los salarios reales en el largo plazo”, en Séptimas Jornadas sobre Mercado de Trabajo y Equidad en Argentina”, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines.
- González, Mariana (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”, mimeo.
- INDEC (2004) “Estimaciones y proyecciones de población. Total del país. 1950-2015”, Serie análisis demográfico N° 30, Buenos Aires.
- Kaldor, Nicholas (1968) “Productivity and Growth in Manufacturing Industry: A Reply”, *Economica*, New Series vol. 35 N° 140, noviembre.

- Katzman, Rubén (1984) “Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina”, en *Revista de la CEPAL* N°24.
- 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.
- Marshall, Adriana (1984) “El ‘salario social’ en Argentina”, en *Desarrollo Económico* N° 93 vol.24, IDES, Buenos Aires, abril-junio.
- Naciones Unidas (2009) “World Population Prospects. 2008 Revision”, The Department of Economic and Social Affairs, Population Division.
- 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, 1º semestre, Buenos Aires.
- 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.
- Pinto, Aníbal (1976) “Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina”, en *Revista de la CEPAL* N° 1, Santiago de Chile, 1er. semestre.
- Schvarzer, Jorge (1987) “Promoción industrial en Argentina. Características, evolución y resultados”, Documentos del CISEA N° 90, Buenos Aires.
- 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.