

ARCEO / MONSALVO / SCHORR / WAINER

# EMPLEO Y SALARIOS EN LA ARGENTINA

UNA VISIÓN DE LARGO PLAZO



R3P

## CLAVES PARA TODOS

COLECCIÓN DIRIGIDA POR JOSÉ NUN

CAPITAL



INTELLECTUAL



# **EMPLEO Y SALARIOS EN LA ARGENTINA**

N. ARCEO / A. MONSALVO / M. SCHORR / A. WAINER

# **EMPLEO Y SALARIOS**

# **EN LA ARGENTINA**

UNA VISIÓN DE LARGO PLAZO

**CLAVES PARA TODOS**  
COLECCIÓN DIRIGIDA POR JOSÉ NUN

**ci** CAPITAL INTELECTUAL

<b>Director</b>	José Nun
<b>Editor general</b>	Jorge Sigal
<b>Edición</b>	Luis Gruss
<b>Coordinación</b>	Cecilia Rodríguez
<b>Corrección</b>	Mariana Santángelo
<b>Diagramación</b>	Verónica Feinmann
<b>Ilustración</b>	Miguel Rep
<b>Producción</b>	Néstor Mazzei

Derechos exclusivos de la edición en castellano reservados para todo el mundo:  
 © 2008, Nicolás Arceo, Ana Paula Monsalvo, Martín Schorr y Andrés Wainer  
 © 2008, Capital Intelectual

Francisco Acuña de Figueroa 459 (1180) Buenos Aires, Argentina  
 Teléfono: (+54 11) 4866-1881  
 1ª edición: 4.000 ejemplares

Impreso en Talleres Gráficos Nuevo Offset, Viel 1444, Cap. Fed., en enero de 2008. Distribuye en Cap. Fed. y GBA: Vaccaro, Sánchez y Cía. S.A.  
 Distribuye en interior y exterior: D.I.S.A. Queda hecho el depósito que prevé la ley 11.723. Impreso en Argentina. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida sin permiso escrito del editor.

Pedidos en Argentina: pedidos@capin.com.ar  
 Pedidos desde el exterior: exterior@capin.com.ar



CAPITAL INTELECTUAL

#### TAMBIÉN PRODUCE:

Le Monde diplomatique, edición Cono Sur • Fem, femenina y singular  
 Mirá Quién Vino, Vinos y Gastronomía • Pasión Celeste y Blanca • Estación Ciencia  
 Fundadores de la Izquierda Latinoamericana

330 Nicolás Arceo, Ana Paula Monsalvo, Martín Schorr, Andrés Wainer  
 CDD Empleo y salarios en la Argentina: una visión de largo plazo.  
 1a ed., Buenos Aires, Capital Intelectual, 2008  
 120 p. ; 20x14 cm. (Claves para todos, dirigida por José Nun, Nº 80)  
 ISBN 978-987-614-050-8  
 1. Economía.

## ÍNDICE

<b>Introducción</b>	13
<b>Capítulo uno</b> Emergencia del modelo financiero	17
<b>Capítulo dos</b> Los años noventa	33
<b>Capítulo tres</b> Hacia una visión de conjunto	51
<b>Capítulo cuatro</b> La post-convertibilidad	67
<b>Conclusiones</b>	103
<b>Bibliografía</b>	109
<b>Glosario</b>	113
<b>Los autores</b>	117

Escribanos a [info@capin.com.ar](mailto:info@capin.com.ar)

*A Felipe y a Guido*

### **Agradecimientos**

Queremos agradecer a Enrique Arceo, Daniel Azpiazu y Eduardo Basualdo por sus valiosos comentarios a diversas versiones previas de este libro. También a José Nun por la oportunidad y a Cecilia Rodríguez por su ayuda constante y su excelente predisposición.

# INTRODUCCIÓN

El patrón de acumulación instaurado por la dictadura militar a mediados de los años setenta, profundizado durante la década de los ochenta y consolidado por las reformas estructurales de los noventa, concluyó en la peor crisis económica y social de la historia argentina. El abrupto final del gobierno de la Alianza y el recambio de tres presidentes en menos de una semana fueron producto de la agudización de las contradicciones en el seno de la clase dominante ante el agotamiento del patrón de acumulación y de una gran conflictividad social que hizo eclosión en las masivas movilizaciones de fines de diciembre de 2001. En el aspecto político esta crisis se tradujo en una impugnación de la totalidad de los dirigentes políticos tradicionales. En el plano económico la devaluación de la moneda en el año 2002 no sólo significó el fin del régimen de convertibilidad, sino también el agotamiento de un esquema de funcionamiento del capitalismo doméstico basado en la especulación financiera y una aguda crisis de desindustrialización.

Este trabajo se realizó en el marco del proyecto *Deuda externa e integración económica internacional de la Argentina, 1990-2004 (PICT 14072)* de Flacso (Sede Argentina) y la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (SECYT).



Un patrón de acumulación supone tener en cuenta una serie de variables, entre las cuales se encuentran la forma en que se distribuye el excedente que se genera en la economía local. Es decir: qué destino tiene el ahorro, qué clases o fracciones de clase conforman el bloque de clases dominantes y cuál desempeña un rol hegemónico. Esto a su vez presupone distintos tipos de Estado, ya que, por un lado, éste es el principal instrumento desde el cual –ya sea directamente, o indirectamente a través de políticas macroeconómicas– se redistribuye el excedente, y, por otro lado, es la instancia en la cual se organiza la clase dominante como tal.

El hecho de que existan o hayan existido distintos “patrones” o “modelos” no implica que se pueda optar libremente entre ellos de acuerdo a intereses específicos de algún sector de la sociedad, sino que los mismos están determinados por la fase particular que atraviesa el capitalismo a nivel mundial. Esta determinación está mediada por varios factores, entre los que se encuentran la estructura productiva, el lugar que ocupa el país en el mercado mundial y el grado de organización y madurez de las distintas clases sociales y fracciones. Esto quiere decir que para comprender el porqué de un determinado patrón de acumulación debe tenerse en cuenta, además de la situación internacional, el desarrollo del capitalismo a nivel local y los resultados de la lucha de clases, es decir, la historia.

En este sentido, el esquema de funcionamiento económico implementado en Argentina desde el abandono del régimen de convertibilidad ha traído aparejada una considerable alteración en la dinámica que exhibía el mercado de trabajo. Si bien la devaluación del peso implicó, en lo inmediato, un brutal deterioro del salario real, el posterior crecimiento de la actividad económica posibilitó una mejora de algunos indicadores sociales clave, como la desocupación. Sin embargo, este proceso no estuvo determinado sólo por la expansión que experimentó la economía argen-

tina en los últimos años, sino también por el efecto que tuvo el nuevo e incipiente patrón de acumulación de capital sobre el funcionamiento del mercado de trabajo.

Al respecto, se intentarán analizar los cambios que sobrevinieron en la economía argentina en los últimos años y sus principales efectos cuantitativos y cualitativos sobre las tendencias que predominaban en el mercado de trabajo desde mediados de los años setenta. Este hecho cobra particular relevancia en tanto la evolución del empleo y los salarios no está vinculada sólo al crecimiento económico –hecho que se verificó en los noventa cuando, a la vez que se incrementó el producto, se expandió el desempleo–, sino también al patrón de acumulación adoptado; variables que, a su vez, tienen una incidencia directa sobre la distribución del ingreso.

Es de resaltar, sin embargo, que más allá de la importante reducción en la tasa de desocupación que se verifica en la actualidad, el nivel de salarios no ha seguido la misma senda de recuperación. Por otra parte, no basta con analizar la evolución de los salarios y el empleo sino que también es necesario tener en cuenta las características de los puestos de trabajo generados y el tipo de estructura que tiende a consolidarse en dicho mercado.

En este trabajo se sostendrá que los cambios ocurridos en la demanda de empleo y los límites actuales a la recuperación del salario no están dados sólo por elementos coyunturales sino que se relacionan con el patrón de acumulación adoptado desde el abandono de la convertibilidad. Para ello se requiere un análisis de la evolución del mercado de trabajo en una perspectiva de largo plazo, para de esta forma examinar su relación con los distintos patrones de acumulación de capital y, así, contar con algunos elementos de juicio que permitan aprehender más cabalmente las características del proceso en marcha. Tal es el objetivo principal de este libro que, al final, incluye un amplio glosario de términos que ayudará a su comprensión.

# CAPÍTULO UNO

## EMERGENCIA DEL MODELO FINANCIERO

El abandono del modelo sustitutivo de importaciones a mediados de los años setenta y su reemplazo por un patrón de acumulación basado en la *valorización financiera* produjo una transformación radical en la relación existente entre capital y trabajo. Los sectores dominantes pusieron en marcha, a través de la apertura externa, la desregulación económica y la represión directa, un proceso de disciplinamiento de los sectores populares tendiente a recomponer la tasa de ganancia del capital y a revertir una dinámica social y política que generaba constantes conflictos en su seno.

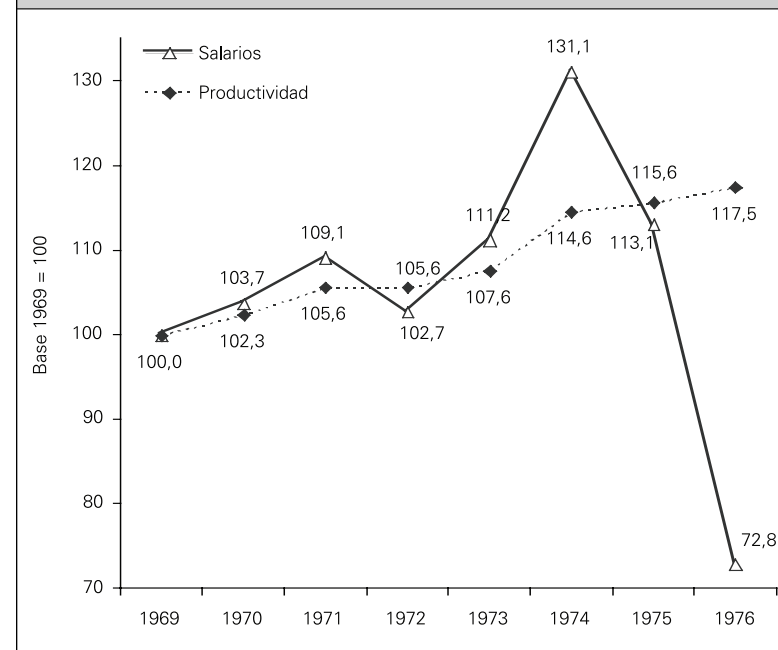
Hacia fines de la década del sesenta y comienzos de la siguiente la tasa de ganancia del capital se redujo como consecuencia de un persistente aumento de los salarios reales por encima de la productividad (gráfico uno). La fortaleza del movimiento obrero en dicho período fue una pieza fundamental a la hora de analizar la ascendente trayectoria del salario y la mejora en las condiciones

de vida de los trabajadores. No en vano en ese entonces se produjeron algunas de las mayores y más radicalizadas movilizaciones obreras de la historia argentina, siendo una de las primeras y más importantes el Cordobazo de mayo de 1969. De hecho, en el período comprendido entre los años 1969 y 1974 los salarios reales se expandieron un 31,1 por ciento, mientras que la productividad creció un 14,6 por ciento. Evidentemente este proceso redundó en una significativa reducción en los márgenes de rentabilidad empresarial.

El incremento de la inversión extranjera directa desde mediados de los años cincuenta había permitido el desarrollo de plantas más intensivas en el uso del capital y con mayores economías de escala, posibilitando una significativa mejora en la productividad manufacturera con respecto a la primera fase de sustitución de importaciones. Sin embargo, en el período mencionado, como ya se ha señalado, la capacidad de organización y lucha de los sectores populares impulsó un aumento de los salarios reales por encima del de la productividad. Esto supone que, si bien cada obrero producía más que antes, el crecimiento de su salario superó esa mayor producción, afectando así la tasa de ganancia del capital.

Es por este motivo que la reducción de los salarios se convirtió en uno de los objetivos inmediatos del gobierno militar, lo que le valió el apoyo, prácticamente unánime, de las distintas fracciones del capital. Para ello, los dictadores militares no sólo se valieron de una feroz represión sobre la clase obrera (la cual contó con una clara complicidad empresarial en la represión en las fábricas –como lo muestran los casos de Acindar, Astarsa, Ford, Ledesma, Mercedes Benz y Siderca–), sino también de la intervención de los sindicatos y el cercenamiento de conquistas laborales de larga data.

**GRÁFICO UNO. EVOLUCIÓN DE SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD, 1969-1976 (En número índice 1969 = 100)**



Fuente: elaboración propia en base a información del BCRA.

Si bien la política económica instrumentada por la junta militar en una primera etapa no se diferenció de algunos de los planes de estabilización aplicados durante el modelo sustitutivo, sí lo hizo en términos de su intensidad. La fuerte devaluación de la moneda (el incremento del tipo de cambio superó el 80 por ciento), el llamado *sinceramiento* de los precios y el congelamiento de los salarios, decretados por el entonces ministro de Economía José Alfredo Martínez de Hoz, determinaron una abrupta modificación de la

estructura de precios relativos pero, por sobre todo, una salvaje contracción del salario real, hecho inédito –por su magnitud– desde la instauración del modelo sustitutivo de importaciones en los años treinta. Este proceso produjo una aguda contracción de la participación de los asalariados en el producto, la cual se redujo en dieciocho puntos porcentuales en 1976 con respecto a 1974, pasando de un 48,5 por ciento del ingreso total a sólo un 30,4 por ciento en 1976 (FIDE, 1983).

---

*Valorización financiera: “Se trató de un proceso en el cual las fracciones del capital dominante contrajeron deuda externa para luego realizar con esos recursos colocaciones en activos financieros en el mercado interno (títulos, bonos, depósitos, etc.) para valorizarlos a partir de la existencia de un diferencial positivo entre la tasa de interés interna e internacional y posteriormente fugados al exterior. De esta manera, a diferencia de lo que ocurría durante la segunda etapa de sustitución de importaciones, la fuga de capitales al exterior estuvo intrínsecamente vinculada al endeudamiento externo porque esto último ya no constituyó, en lo fundamental, una forma de financiamiento de la inversión o del capital de trabajo sino un instrumento para obtener una renta financiera dado que la tasa de interés interna (a la cual se coloca el dinero) era sistemáticamente superior al costo del endeudamiento externo en el mercado internacional [...] En relación con este núcleo central se desplegaron otras modificaciones sustantivas, como la redefinición de la protección arancelaria de las importaciones y el desplazamiento del mercado interno como el ámbito privilegiado de acumulación de capital.” (Basualdo, 2006: 117, 449)*

---

Si bien en el corto plazo las políticas adoptadas por la dictadura permitieron recomponer la tasa de ganancia, se requería de una transformación estructural del patrón de acumulación que permitiera redefinir en el largo plazo y de un modo irreversible la relación entre capital y trabajo gestada durante el modelo sustitutivo de importaciones. En este sentido, la confluencia de la reforma financiera del año 1977, el proceso de apertura externa, la sobrevaluación de la moneda y el nuevo contexto internacional permitieron dar inicio a un patrón de acumulación basado en la *valorización financiera* que desplazó a la producción de bienes industriales como el eje central de la actividad económica y que redefinió fuertemente la fisonomía y el posicionamiento estructural de las distintas clases sociales y fracciones de clase (y, por ende, de las posibles alianzas entre ellas).

El proceso de apertura externa iniciado en 1976 a través de la reducción de los aranceles externos no tuvo un impacto significativo sobre la estructura productiva en el corto plazo. La aguda devaluación de la moneda y la brusca reducción de los salarios reales morigeraron el impacto de estas medidas sobre el tejido productivo local. Sin embargo, la progresiva sobrevaluación de la moneda a partir de 1977 y la implementación en dicho año de la reforma financiera implicaron una drástica modificación de las condiciones económicas imperantes en la economía argentina hasta ese momento. La reforma financiera significó la transformación de tres rasgos esenciales del modelo sustitutivo de importaciones: la eliminación de la nacionalización de los depósitos bancarios, de los controles sobre la tasa de interés y de las trabas existentes al endeudamiento del sector privado en el mercado internacional de capitales. No obstante, se mantuvo la garantía estatal de los depósitos (Basualdo, 2006).

Por lo tanto, la reforma financiera del año 1977 fue uno de los pilares en los que se sustentó el nuevo patrón de acumulación al

revertir uno de los rasgos centrales del modelo sustitutivo de importaciones, la existencia de tasas de interés reales negativas. En efecto, la valorización financiera no se caracterizó sólo por la rentabilidad positiva de las colocaciones financieras sino en que éstas presentaron por lo general una rentabilidad mayor que la presente en los sectores productores de bienes, determinando, junto con la apertura económica, la creciente canalización de los excedentes hacia la esfera financiera.

La apertura de la economía llevada adelante en esos años derivó en un severo redimensionamiento industrial y a partir de 1979 en una profunda crisis económica que resultó sumamente perjudicial para gran parte de las empresas y tendió a favorecer a un puñado de grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero. La expansión de estos capitales durante esos años se concretó básicamente a través de una intensa concentración y centralización del capital que se dio por la crisis económica; la apropiación de una elevada renta financiera derivada del diferencial de tasas de interés interna e internacional; el hecho de estar insertos en rubros económicos que en diferentes momentos resultaron favorecidos por la evolución de la economía; y la apropiación de cuantiosos recursos públicos por distintas vías (promoción industrial, estatización de la deuda externa privada, sobreprecios en las compras estatales, etc.). Todo ello sustentado en las cuantiosas transferencias de ingresos que, intervención estatal mediante, provinieron de la pérdida de participación de los asalariados y de los estamentos empresarios más endebles.

En definitiva, la apertura externa, la sobrevaluación cambiaria y las elevadas tasas de interés internas condujeron a la desaparición progresiva de buena parte del tejido manufacturero desarrollado a lo largo de la segunda fase de la sustitución de importaciones, imposibilitado, en estas condiciones, de competir con los bienes importados.

A su vez, el desmantelamiento de la estructura productiva se tradujo en una significativa contracción del empleo, en especial del manufacturero (en 1983 los niveles de ocupación industrial fueron aproximadamente un 35 por ciento más bajos que en los años previos al golpe). En términos agregados, la tasa de empleo, es decir, la proporción de ocupados sobre la población total, se redujo en un 5,5 por ciento entre los años 1975 y 1982, implicando la pérdida de más de 500 mil puestos de trabajo.

Este proceso pone en evidencia uno de los rasgos centrales del nuevo patrón de acumulación sobre el mercado de trabajo: la expansión de la economía no se traduce ya en un crecimiento significativo de los puestos de trabajo, como había acontecido durante el modelo sustitutivo de importaciones. La contracción del empleo en el período comprendido entre los años 1976 y 1980 se produjo en un contexto de expansión de la actividad económica que, si bien con altibajos, creció un 11,8 por ciento sustentada en la entrada de capital externo, la expansión de las finanzas y el comercio.

Sin embargo, en este período, la contracción en los niveles de empleo no se tradujo en un significativo crecimiento de la tasa de desempleo. Por el contrario, el mismo se redujo, con altibajos, a lo largo del gobierno militar, pasando de un 3,9 por ciento de la población económicamente activa a finales del modelo sustitutivo de importaciones (1974-1975) a un 3,8 por ciento en el período 1976-1982. Es más, si se consideran sólo los años de expansión económica durante este período, la reducción de la tasa de desempleo fue aun más significativa, alcanzando sólo al 3,3 por ciento de la población económicamente activa.

El determinante de este fenómeno, en apariencia contradictorio, es la reducción de la población económicamente activa. Esto ocurrió como consecuencia de la aguda contracción de los salarios reales y la precarización de las condiciones de trabajo. Mientras que en 1975 la población económica activa representaba al

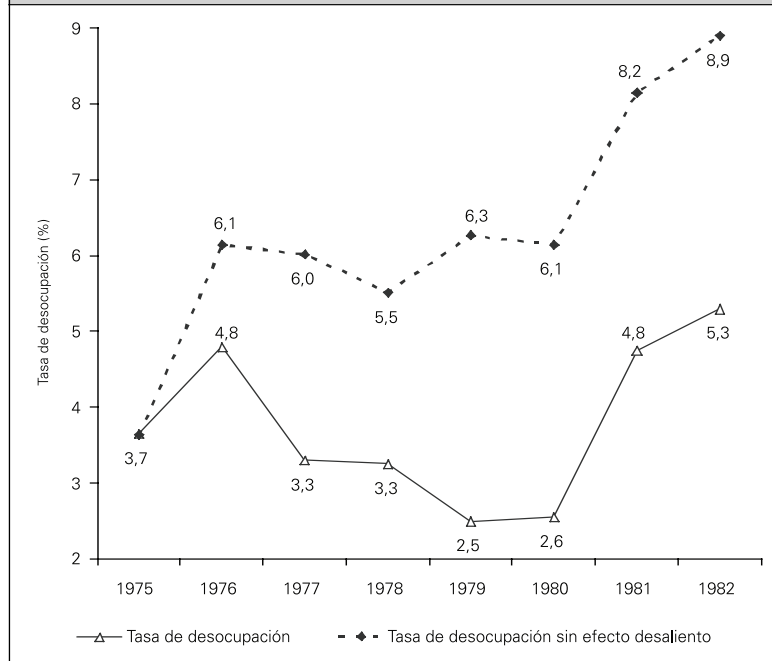
39,9 por ciento de la población total, en el período 1976-1982 se redujo al 38,6 por ciento, es decir, la población dispuesta a trabajar disminuyó en aproximadamente medio millón de personas.

Por lo tanto, la reducción de los niveles de desempleo durante la dictadura militar es resultado de la significativa contracción de la tasa de actividad, producto del efecto desaliento causado por la considerable caída de los salarios reales, que fueron entre 1976 y 1982, en promedio, un 32,8 por ciento más reducidos que los existentes en 1974. En definitiva, este proceso permitió no sólo compensar la reducción en los niveles de empleo, sino también disminuir la tasa de desocupación.

A fin de evaluar de manera más precisa el impacto que tuvo en el mercado laboral el creciente desmantelamiento de la estructura productiva a partir de las políticas impulsadas por Martínez de Hoz, es interesante hacer el ejercicio de estimar la tasa de desocupación que habría existido en ausencia del efecto desaliento. En efecto, si la tasa de actividad se hubiese mantenido constante con respecto a los niveles de 1975, la tasa de desempleo hubiera promediado un 6,7 por ciento de la población económicamente activa en el período comprendido entre los años 1976 y 1982. En otras palabras, de no haberse reducido la oferta de mano de obra en el mercado local la tasa de desocupación se hubiera ubicado a niveles notoriamente más elevados que los efectivamente registrados.

Se debe remarcar que el impacto del progresivo desmantelamiento del tejido manufacturero sobre la demanda de mano de obra hubiera sido aun mayor de no haberse expandido el empleo en el sector servicios y en la construcción, esta última motorizada, al menos parcialmente, por el incremento de la obra pública durante la primera fase del gobierno militar. Se trató, por lo general, de actividades no transables caracterizadas por un alto grado de informalidad y condiciones precarias de trabajo.

**GRÁFICO DOS. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DESOCUPACIÓN EFECTIVA Y SIN EFECTO DESALIENTO, 1976-1982**



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Si bien a lo largo de la dictadura militar se asistió a una recuperación parcial de salarios reales desde los deprimidos niveles del año 1976, éstos no recobraron nunca los niveles prevalecientes a finales del modelo sustitutivo de importaciones. La instauración del nuevo patrón de acumulación implicó una transformación estructural en la relación entre capital y trabajo gestada durante la segunda fase del modelo sustitutivo. Así, la reducción de los salarios reales

y de la participación de los asalariados en la distribución del ingreso se conformaron como fenómenos estructurales sustentados en la desarticulación progresiva de la estructura productiva y en la conformación de un creciente ejército de reserva. Estas características de orden estructural actuaron como un factor disciplinante de la clase trabajadora a lo largo de la etapa de 30 años que se inició con la dictadura militar y que, sin duda, constituyó el principal “éxito” de los militares y sus aliados civiles.

### **LOS AÑOS 80: PROFUNDIZACIÓN DEL MODELO FINANCIERO**

En términos de la evolución del mercado de trabajo, la década de 1980 implicó la consolidación de las tendencias regresivas presentes desde mediados de los años setenta. En efecto, la crisis de la deuda en 1982, el deterioro de la tasa de inversión y el estancamiento económico registrado en este período se tradujeron en un reducido ritmo de creación de puestos de trabajo, en una caída tendencial de los salarios reales y en un aumento de la precarización laboral. Todo lo cual expresaba los resultados de la derrota de los sectores populares a partir de la dictadura.

La década comenzó con una abrupta modificación de las condiciones imperantes en la economía mundial, en donde el aumento de las tasas de interés en los países centrales condujo a una brutal contracción del flujo de capitales hacia los países periféricos. Los elevados niveles de endeudamiento externo en este último conjunto de países y la imposibilidad de refinanciarlos en el mercado internacional de capitales condujo al inicio de la denominada crisis de la deuda externa, cuando México declaró la moratoria unilateral en 1982.

Argentina no fue ajena a este proceso, ya que las políticas de liberalización comercial y de desregulación financiera llevadas adelante por la dictadura militar habían determinado un crecimiento

exponencial de la deuda externa, tanto pública como privada, que pasó de 7.723 millones de dólares en 1975 a 45.920 millones de dólares en 1983.

El nuevo contexto internacional, los elevados niveles de endeudamiento externo y las enormes transferencias de recursos hacia el exterior por parte de los grandes grupos económicos locales y extranjeros condujeron a lo largo de los años ochenta a la persistencia de un escenario de fuerte inestabilidad macroeconómica y de una significativa restricción externa, todo ello como consecuencia de los elevados pagos de intereses y de capital de la deuda externa, así como de la significativa fuga de capitales. Entre los años 1984 y 1988 se realizaron pagos en concepto de capital e intereses por aproximadamente 40 mil millones de dólares, los cuales fueron solventados principalmente por una combinación de nuevo financiamiento externo, refinanciaciones de deudas previas, caída en las reservas internacionales y afectación de los recursos públicos, derivando en una inédita transferencia neta de recursos desde la economía local hacia el exterior hasta el año 1988.

Los grandes grupos económicos locales y extranjeros beneficiarios de la estatización de los pasivos privados con el exterior, de la promoción industrial, del pago de sobrepagos por parte del Estado a sus proveedores y contratistas, de las preferencias en las compras estatales, entre otras medidas, fugaron cerca de 15 mil millones de dólares en el período mencionado.

Sin duda, el “combustible” que financió semejantes transferencias de ingresos fueron los trabajadores: a fines de los años ochenta la participación de los salarios en el PBI fue del orden del 24 por ciento; porcentual que fue un 17 por ciento más bajo que el vigente el último año de la dictadura militar y aproximadamente un 50 por ciento más reducido que el existente a mediados del decenio de los setenta, en los años que antecedieron a la interrupción del régimen democrático por parte de las Fuerzas Armadas. Todo ello, asociado a la caída de los salarios por efecto, funda-

mentalmente, del régimen de alta inflación vigente y el redimensionamiento regresivo de la estructura productiva.

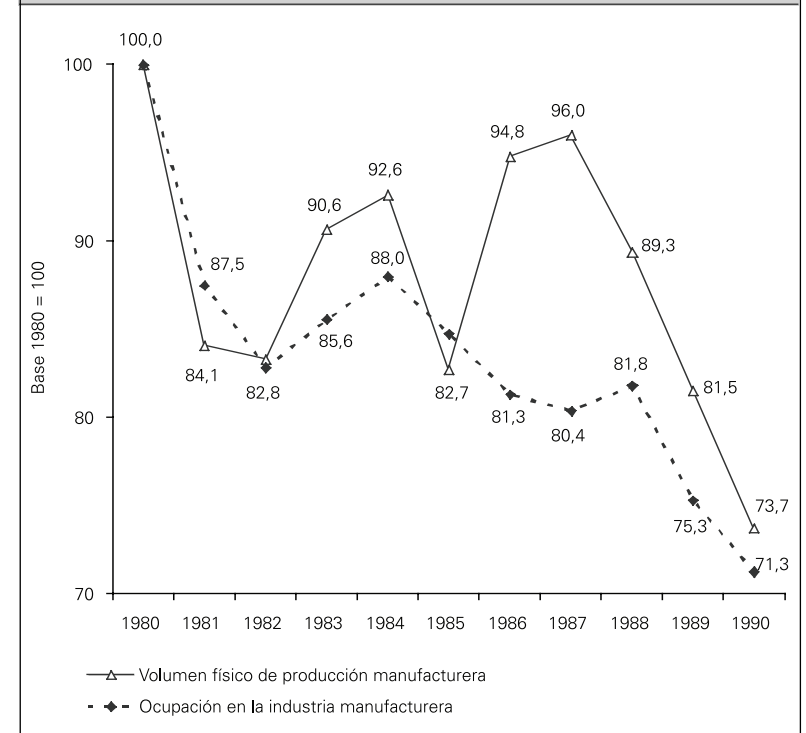
A su vez, la falta de oportunidades de inversión como consecuencia del estancamiento económico condujo a una creciente fuga de capitales hacia el exterior, proceso que agudizó aun más la restricción externa que enfrentó la economía argentina en este período. El stock de capitales de los residentes en el exterior pasó de 37.061 millones de dólares en 1983 a más de 52 mil millones de dólares en 1989, es decir, en este período se fugaron más de 15 mil millones de dólares. Este proceso se reflejó en un profundo deterioro de las tasas de inversión con respecto a los valores registrados durante la última fase de la sustitución de importaciones y en una aguda contracción del producto bruto interno. En efecto, este período denominado como "la década perdida" se caracterizó por una disminución del producto bruto interno del 9,1 por ciento (1980-1989).

De esta manera, el proceso de desmantelamiento del tejido productivo iniciado por la dictadura militar no se revirtió sino que, por el contrario, a pesar de los mayores niveles de protección al sector industrial –por el incremento de los aranceles externos, el aumento del tipo de cambio real y la aplicación de diversos planes de promoción industrial–, la elevada inestabilidad macroeconómica y la persistencia de altas tasas de rentabilidad en las colocaciones financieras profundizaron el proceso de desmantelamiento y reprimarización de la estructura productiva vigente desde mediados de los años setenta.

En efecto, al analizar la evolución del sector manufacturero a lo largo de los años ochenta se observa una contracción en sus volúmenes de producción aun mayor que la caída registrada por el producto bruto interno. Mientras que a mediados de la década de los setenta el sector manufacturero representaba el 22,5 por ciento del producto generado por la economía argentina, esta participación se redujo al 19,9 por ciento en 1980 y al 18,2 por ciento a comienzos de los años noventa.

A su vez, la reducción del volumen físico de la producción industrial fue acompañada por una contracción del empleo, tal como lo indica la encuesta industrial del INDEC. En efecto, el empleo manufacturero se redujo un 28,7 por ciento entre 1980 y 1990, a la vez que el volumen físico de producción industrial cayó en idéntico período un 26,3 por ciento.

**GRÁFICO TRES. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN FÍSICO DE PRODUCCIÓN Y DE LA OCUPACIÓN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1980-1990. (En números índices base 1980 = 100)**



Fuente: elaboración propia en base a EAI-INDEC.

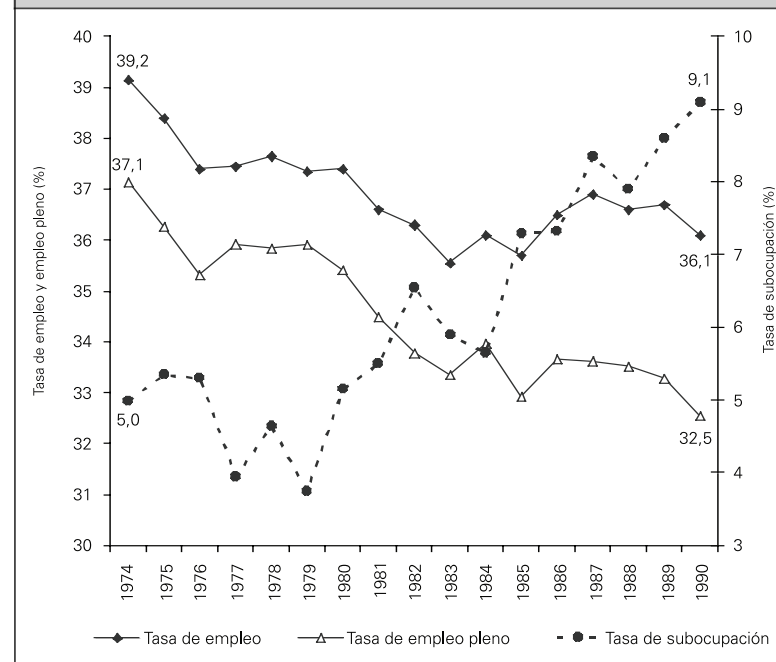


Cabe destacar que la tendencia descendente sobre los niveles de empleo presente desde mediados de los años setenta se revirtió levemente en el período comprendido entre los años 1983 y 1990. De todas formas, este proceso se enmarcó en un contexto de profundas transformaciones en las condiciones imperantes en el mercado de trabajo local. En efecto, la recuperación del empleo oculta el creciente proceso de precarización de las condiciones laborales, ya que en buena medida el mantenimiento y leve recuperación de los niveles de empleo se sustentó en la creación de puestos de trabajo a tiempo parcial, por lo general no registrados y en sectores de baja productividad. Al analizar la evolución de los trabajadores plenos, es decir, de los ocupados a tiempo completo, se observa que la tendencia presente desde mediados de los años setenta no sólo no se revirtió sino que se profundizó a lo largo de este período.

La falta de dinamismo en la creación de puestos de trabajo condujo a un crecimiento tendencial del ejército de reserva que presionó sobre los salarios reales determinando una tendencia descendente en los mismos en un contexto de elevada inflación. A su vez, la reducción de los salarios reales y el estancamiento en los niveles de empleo condujo a una caída en la participación de los asalariados en el ingreso a lo largo de toda la década, profundizando la tendencia prevaleciente desde el abandono del modelo sustitutivo de importaciones.

En definitiva, el mercado de trabajo en los años ochenta se caracterizó por la reducción de los salarios reales, el estancamiento de los niveles de empleo y una creciente precarización del mismo, que redundaron en una aguda caída en los niveles de vida de la población. Estas tendencias se profundizaron a finales de la década como consecuencia de la espiral inflacionaria que afectó a la economía argentina hasta el establecimiento del plan de convertibilidad en abril de 1991.

**GRÁFICO CUATRO. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE EMPLEO, SUBOCUPACIÓN Y EMPLEO PLENO, 1974-1990.**



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

## CAPÍTULO DOS

### LOS AÑOS NOVENTA

La profundidad del proceso hiperinflacionario desencadenado a finales de los años ochenta condujo a un significativo deterioro en las condiciones de vida de la población. Eso permitió la aplicación de un amplio paquete de reformas cuya implementación no había sido posible en el transcurso de la década del ochenta y que garantizaría, según sus impulsores, la adopción de un patrón de crecimiento sustentable e inclusivo en el largo plazo.

El paquete de reformas estructurales aplicado por la nueva administración peronista, encabezada por Carlos Menem (1989-1999), se basó centralmente en la privatización de las empresas estatales, la profundización de la apertura externa, la desregulación de amplios sectores de la actividad económica y la liberalización del sistema financiero. Estas políticas estuvieron en línea con las recomendaciones realizadas desde los organismos multilaterales de crédito –Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional–, que, al igual que en el resto de los países de América Latina, se enmarcaron en el denominado “Consenso de Washington”.

Las medidas adoptadas profundizaron y consolidaron el patrón de acumulación basado en la valorización financiera impuesto por la dictadura militar a mediados de los años setenta, a la vez que permitieron superar la puja por la distribución del excedente registrada en la década de los ochenta entre el capital concentrado local y los acreedores internacionales.

En efecto, durante el gobierno de Raúl Alfonsín, la importancia de las sumas requeridas para el pago de intereses y amortizaciones de la deuda externa, conjuntamente con los cuantiosos recursos públicos destinados a los múltiples mecanismos de transferencias de recursos hacia el capital concentrado local, generaron una creciente puja por la apropiación del excedente público que se reflejó en un incremento del déficit fiscal. De esta forma, el enfrentamiento por la apropiación de los recursos públicos entre los principales grupos económicos de nuestro país –beneficiarios directos de los distintos mecanismos de traslación de ingresos– y los acreedores externos condujo a un creciente proceso de insolvencia fiscal que desembocó en los dos procesos hiperinflacionarios de finales de los años ochenta y principios de los noventa.

La cesación de pagos externos en la que incurrió *de facto* el gobierno de Alfonsín a partir de mayo de 1988 fue la manifestación más clara de la imposibilidad por parte del Estado argentino de sostener la transferencia de ingresos simultáneamente hacia el capital concentrado local y los acreedores externos, privilegiándose de esta manera la situación de los primeros por sobre los últimos.

El programa de privatización de las empresas del Estado iniciado en 1989 permitió la conformación de una alianza explícita entre el capital concentrado local y extranjero y los acreedores externos, al conformarse los consorcios tripartitos que se hicieron cargo de los servicios privatizados. Estos consorcios estaban compuestos por un operador local (grandes grupos económicos loca-

les), un operador extranjero y un banco transnacional que aportaba los bonos de la deuda externa. De esta forma, se eliminó una de las contradicciones centrales presentes durante la década del ochenta entre las fracciones del capital más concentradas en torno de la apropiación del excedente.

Sin embargo, las políticas implementadas no lograron controlar la desvalorización acelerada de la moneda que condujo a una nueva espiral hiperinflacionaria en 1990. En este contexto, se instrumentó en el mes de abril de 1991 el plan de convertibilidad, cuyo objetivo central fue el control de la inflación, suponiéndose implícitamente que el principal determinante de la misma eran las expectativas de variación del tipo de cambio; a su vez, al vincular la cantidad de circulante a la magnitud de las reservas en dólares, se impedía financiar el déficit fiscal a través de la emisión monetaria.

La fijación del tipo de cambio fue acompañada por la profundización de las políticas iniciadas en los años previos, que terminaron por transformar prácticamente todos los instrumentos y las instituciones de política económica, consolidando definitivamente el patrón de acumulación de capital instaurado por la dictadura militar a mediados de los años setenta.

La progresiva estabilización de la economía, como consecuencia del éxito inicial del plan de convertibilidad, y la masiva entrada de capitales, como resultado del proceso de privatizaciones y de la elevada liquidez presente en los mercados internacionales, permitieron una significativa recuperación de los niveles de actividad. En efecto, la reconstitución del mercado de crédito local y la paulatina recuperación de los salarios reales con posterioridad a los dos episodios hiperinflacionarios permitieron un incremento importante de la demanda agregada que motorizó el proceso de crecimiento en los primeros años de la convertibilidad y generó un fuerte apoyo social al proceso de reformas en curso.

Sin embargo, la recuperación de la economía local no se tradujo en una expansión sustantiva de los sectores productores de bienes. Si bien las expectativas inflacionarias lograron desactivarse con efectividad, esto no se produjo instantáneamente, sino que hubo un aumento de precios del orden del 50 por ciento (inflación “residual”) en el período posterior a la instauración de la ley de convertibilidad. Por otra parte, mientras Argentina fijaba el tipo de cambio por ley, otros países realizaron devaluaciones que implicaron una apreciación relativa del peso respecto de las monedas de éstos.

Estos procesos posteriores al anclaje del tipo de cambio hicieron que la apertura externa se combinase con un tipo de cambio crecientemente sobrevaluado, lo cual condujo a una significativa pérdida de competitividad en los sectores productores de bienes. Esta combinación supuso la continuidad de los procesos de reprimarización y desmantelamiento del tejido industrial sobreviviente del proceso de apertura y sobrevaluación cambiaría de finales de los años setenta, así como del estancamiento económico de los años ochenta.

En efecto, el crecimiento de la economía a lo largo de la vigencia del plan de convertibilidad se sustentó en la expansión del sector servicios, mientras que los sectores productores de bienes mostraron una tasa de crecimiento más reducida. En el período 1991-2001, mientras que la economía creció a una tasa anual acumulativa del 2,6 por ciento, el sector servicios lo hizo a un 2,8 por ciento, en tanto la industria manufacturera creció sólo a un 1,0 por ciento anual. En el caso particular de la producción manufacturera, su participación en el producto global se redujo intensamente, pasando de un 18,1 por ciento del producto en 1991 a sólo un 15,4 por ciento en 2001. Es más, si se evalúa el desempeño de la industria en una perspectiva de largo plazo, se observa que el producto bruto manufacturero en 2002 era inferior al registrado a comienzos del plan de convertibilidad.

Si bien, como se mencionó, a lo largo de la vigencia de la convertibilidad se registró un estancamiento del producto manufacturero, este proceso no fue homogéneo a lo largo de la década. En efecto, la progresiva apreciación del tipo de cambio real condujo a un proceso de concentración de la producción y a la desaparición de numerosos establecimientos industriales, proceso que cobró particular intensidad en la segunda mitad de los años noventa. De todas formas, una vez más, se remarca que el proceso de desindustrialización, visto desde una perspectiva de largo plazo, no fue un fenómeno particular de los años noventa sino que abarcó casi tres décadas, ya que desde mediados de los años setenta se registró una pérdida de incidencia del valor agregado industrial en el generado por el conjunto de la economía.

El modelo de crecimiento adoptado en los años noventa, altamente dependiente de la entrada de capital extranjero, comenzó a mostrar signos de debilidad ante la reversión de las condiciones extremadamente favorables que imperaron en la economía mundial en la primera mitad de los años noventa y frente al acelerado ritmo de aumento del endeudamiento externo. Es así que, tras la “crisis del tequila” en 1995, comenzaron a manifestarse distintas estrategias hacia dentro del bloque dominante, disolviéndose de esta manera las bases sobre las cuales se sustentó la llamada “comunidad de negocios” en torno al proceso de privatizaciones. La creciente venta de empresas locales al capital extranjero, entre ellas las participaciones en las empresas privatizadas, aceleró la fuga de capitales al exterior, generando un mayor deterioro en las cuentas externas. En este contexto, en 1998 se inició una de las peores fases receptoras de la historia económica del país, no sólo por su duración—más de cuatro años—sino también por su intensidad. La economía argentina se contrajo en el período comprendido entre 1998 y 2002 en un 18,4 por ciento, a la vez que se incrementó el desempleo y la pobreza hasta niveles inimaginables e insostenibles en términos sociales.

## CRISIS Y DESARTICULACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

La recuperación de la economía local tras la instauración del plan de convertibilidad no se tradujo, sin embargo, en una mejora sustantiva de las condiciones preexistentes en el mercado de trabajo. En efecto, el proceso de apertura externa, en un contexto de un tipo de cambio crecientemente sobrevaluado, condujo a una significativa pérdida de competitividad de los sectores productores de bienes, proceso que redundó en una reducción en la demanda de mano de obra.

La sobrevaluación de la moneda implicó un abaratamiento relativo de los bienes de capital –siendo la mayor parte de ellos importada– con respecto al trabajo asalariado, llevando de esta manera a un incremento en la intensidad en el uso del capital en la economía, hecho que se manifestó en una baja relación entre crecimiento económico y generación de puestos de trabajo. La elasticidad empleo-producto en los años de expansión económica durante la vigencia del plan de convertibilidad se ubicó en 0,140, mientras que durante la segunda fase de la sustitución de importaciones dicha relación era de 0,462. Estos valores ponen de manifiesto la reducida dinámica de la demanda de mano de obra en el mercado local a lo largo de los años noventa, como consecuencia del estancamiento de los sectores productores de bienes y, en menor medida, del encarecimiento relativo del trabajo (*vis-à-vis* el capital) a raíz de la sobrevaluación cambiaria.

Asimismo, el mercado de trabajo en los años noventa mostró un comportamiento diferencial respecto de la década anterior en cuanto a su reacción frente a la contracción del ciclo económico. En efecto, mientras que en los años ochenta a pesar del estancamiento económico no se produjo una caída significativa en los niveles de empleo, durante la vigencia del plan de convertibilidad las fases recesivas fueron acompañadas por una merma significativa en el mismo. Este proceso se explica por la mayor adecuación del mercado de trabajo local a la evolución del ciclo eco-

nómico como consecuencia de la “flexibilización” laboral que se realizó a través de sucesivas reformas a la legislación vigente y por la virtual “disolución” del mercado de trabajo formal. Por lo tanto, los procesos recesivos fueron acompañados por una significativa reducción en la demanda de mano de obra y por una elevación sustantiva de los niveles de desempleo.

Este conjunto de factores explica que, a pesar del crecimiento económico registrado a comienzos de los años noventa, el desempleo y el subempleo se hayan incrementado tendencialmente en un contexto en donde permanecieron prácticamente estancados los niveles de empleo. Este proceso se profundizó a partir de 1993, cuando la reducción de la demanda de mano de obra condujo a un incremento significativo en el nivel de desempleo. Éste alcanzó al 17,5 por ciento de la población económicamente activa en el año 1995. Se debe remarcar que este proceso fue amplificado por el incremento de la oferta de mano de obra en el mercado local, proceso que queda en evidencia al analizar la evolución de la tasa de actividad.

Si bien la recuperación de la economía argentina en los años 1996 y 1997 permitió una leve reducción del desempleo, la denominada “crisis del tequila” en el año 1995 marcó un punto de inflexión en la evolución del mercado de trabajo local, poniéndose en evidencia los efectos de largo plazo del proceso de apertura externa, desregulación económica y sobrevaluación cambiaria llevado adelante desde comienzos de los años noventa. En efecto, la recuperación de la tasa de empleo con posterioridad a la “crisis del tequila” no se tradujo en una significativa contracción del desempleo, ya que la necesidad por parte de los hogares de contar con ingresos adicionales ante la reducción de los salarios reales hizo que una mayor proporción de personas tuviera que salir a buscar empleo, produciéndose de esta manera un incremento significativo en la oferta de trabajo y, por ende, en la tasa de actividad.

**CUADRO UNO. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE ACTIVIDAD, EMPLEO, DESOCUPACIÓN Y SUBOCUPACIÓN DURANTE LA VIGENCIA DEL PLAN DE CONVERTIBILIDAD, 1991-2001.**

Año	PBI 1991=100	Tasa de actividad	Tasa de empleo	Tasa de desempleo	Tasa de subocupación
1991	100,0	39,5	37,0	6,5	8,3
1992	108,9	40,0	37,3	7,0	8,2
1993	115,0	41,3	37,3	9,6	9,1
1994	125,2	41,0	36,3	11,4	10,3
1995	125,5	42,0	34,7	17,5	11,9
1996	132,4	41,5	34,3	17,2	13,1
1997	142,4	42,2	35,0	14,9	13,2
1998	145,4	42,3	36,9	12,8	13,5
1999	137,9	42,8	36,7	14,2	14,0
2000	137,2	42,6	36,2	15,1	14,6
2001	131,1	42,5	35,2	17,4	15,6

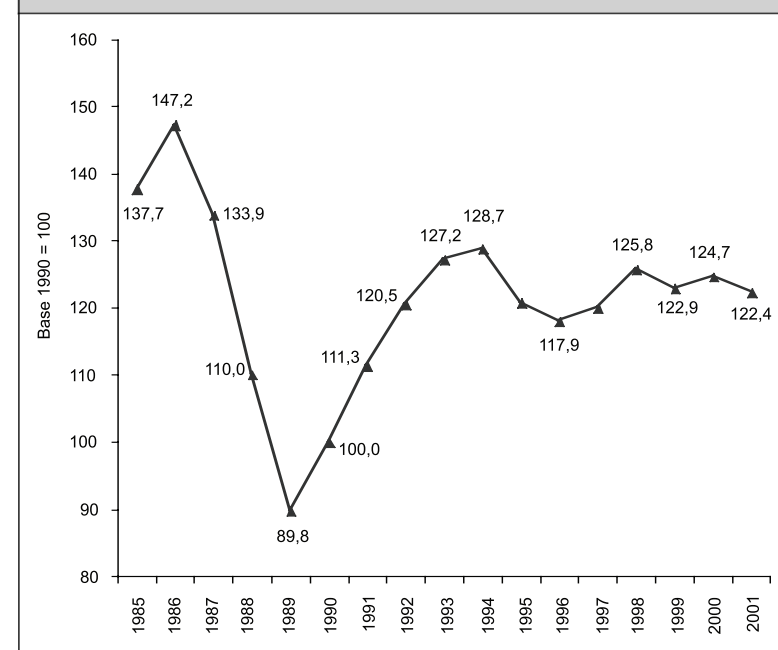
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

*“Creamos 520 mil puestos de trabajo en un año y en los próximos dos años vamos a crear 600 mil empleos por año. En el 2000 estaremos en un índice de desocupación de un dígito, el siete por ciento.” (Caro Figueroa, ministro de Trabajo, La Nación, 27/09/97)*

*Nota de los autores: el desempleo en el año 2000 fue del 15,1 por ciento, es decir, más del doble de lo pronosticado por el entonces ministro de Trabajo.*

Los elevados niveles de desempleo condujeron a una reducción de los salarios reales, interrumpiendo el proceso de moderada recuperación salarial registrado en la primera mitad de dicha década (dados los deprimidos niveles que habían alcanzado a comienzos de los años noventa como consecuencia de los dos episodios hiperinflacionarios).

**GRÁFICO CINCO. EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS REALES, 1985-2001. (En número índice base 1990 = 100)**



Fuente: elaboración propia en base a Beccaria y Altimir (1999) y Beccaria, Esquivel y Mauricio (2005).

En definitiva, la contracción de los sectores productores de bienes y la reestructuración regresiva del tejido productivo local se tradujeron en una caída tendencial en los niveles de empleo y de los salarios reales. Este proceso llevó a una mayor presión sobre el mercado laboral, generando a su vez una caída tendencial de los salarios que quedó evidenciada en la segunda mitad de la década –aun con significativas tasas de crecimiento del producto en los años 1996 y 1997–.

En efecto, los salarios reales nunca alcanzaron nuevamente los niveles registrados en la primera mitad de la década y estuvieron en promedio un 35,5 por ciento por debajo de los registrados en 1974, lo que constituyó un gran “éxito” de la política económica implementada por Domingo Cavallo. Esto supone que la crisis industrial de los años noventa fue absorbida en su mayor parte por los trabajadores, ya que éstos percibieron salarios reales tendencialmente más bajos mientras la productividad crecía significativamente. A modo de ejemplo: entre 1993 y 2001 los salarios de los trabajadores de la industria manufacturera disminuyeron un 8 por ciento, mientras que la productividad laboral se incrementó cerca de un 30 por ciento.

Esto significa que, a la par del incremento tendencial del desempleo y de la posterior contracción de los salarios, se expandió sustancialmente la productividad en el conjunto de la economía y, en particular, en el sector manufacturero, disminuyendo de esta manera la participación de los trabajadores en el producto. Cada trabajador pasó a producir una mayor cantidad de bienes y servicios, mientras que su salario se mantuvo estancado o disminuyó.

Es decir, el aumento de la productividad por sobre los salarios se tradujo en un mayor beneficio para los capitalistas, de manera que el capital se apropió de una mayor porción de la riqueza generada, mientras que la parte que les correspondió a los trabajadores se redujo en términos relativos. Si bien esto no implica necesariamente una

caída en el salario real (que también se produjo), conduce a una mayor regresividad en la distribución del ingreso. Por otra parte, este aumento de productividad estuvo sustentado en buena medida por una intensificación del trabajo y la prolongación de la jornada laboral, es decir, en un empeoramiento de las condiciones de trabajo.

### “FLEXIBILIDAD” LABORAL

La estrategia oficial respecto del mercado de trabajo en los primeros años de la década se centró en el control de los salarios como parte de la estrategia antiinflacionaria; posteriormente se fueron instrumentando diversas transformaciones institucionales con el propósito de mitigar en alguna medida la falta de competitividad de la que adolecían los sectores productores de bienes como consecuencia de la apreciación cambiaria y la apertura externa.

---

*“...nosotros estamos seguros de que lo que podemos hacer para generar empleo genuino y estable es la reforma laboral.” (Carola Pessino, asesora del Ministerio de Economía, La Nación, 13/05/1997)*

*“Si queremos llegar al 2000 con un 6 por ciento de desocupación necesitamos hacer la reforma laboral.” (Carola Pessino, La Nación, 26/08/1997)*

---

En línea con el programa económico aplicado, en 1991 se aprobaron las leyes laborales 24.013 y 24.028, las primeras de una serie de leyes de reforma laboral que se promulgaron a lo largo de toda la década. Las mismas tenían como objetivo regular la negociación colectiva de salarios limitando los aumentos salariales a los incrementos de productividad, prohibiendo la traslación de dichos incrementos a los precios –estas restricciones se sumaron a otras

ya establecidas como la prohibición de indexación– y limitando el derecho a huelga de sectores considerados esenciales. Asimismo se autorizaban nuevas modalidades de contratación temporaria o por período de aprendizaje, entre otras. Por otra parte, también se elaboraron nuevas reglamentaciones con el objetivo de reducir los costos de seguridad social, como, por ejemplo, el establecimiento de límites a las compensaciones por accidentes laborales.

---

*"Si se concreta una desregulación importante en las áreas laborales y sociales resurgirá el optimismo, con posibilidades de repatriación de capitales y reducción del desempleo." (Daniel Artana, economista de la Fundación de Investigaciones Latinoamericanas –FIEL–), La Nación, 26/08/96)*

---

Además de las reformas en la legislación, se iniciaron activas políticas tendientes a reducir aun más los costos laborales, como la reducción de aportes patronales. Estas políticas tenían como objetivo central la reducción de las cargas sociales para hacer más barata la contratación de mano de obra. De este modo, la necesidad de incrementar la competitividad del sector transable ante el atraso cambiario, condujo a la transferencia de ingresos fiscales al sector privado mediante la reducción de los aportes patronales y otras cargas laborales. Sin embargo, este sacrificio fiscal no tuvo efectos sobre el ritmo de expulsión de mano de obra ni contribuyó a la reducción del trabajo no registrado. Por el contrario, sólo redundó en un incremento de la rentabilidad de las grandes empresas, tanto las que producían bienes transables como las que no lo hacían. La mayoría de las pequeñas y medianas empresas no se vieron beneficiadas por estas medidas ya que, en general, tienen a la mayor parte de su dotación de personal sin registrar y, por lo tanto, no abonan cargas sociales.

---

*"Los indicadores laborales confirman que estamos en una fase ascendente del empleo. Este año se crearán unos 500 mil puestos de trabajo. Esto significa un crecimiento de la ocupación de un 5 por ciento, la tasa anual más alta en dos décadas. Con ello se cancela el ciclo de destrucción de puestos de trabajo que comenzó a mediados de 1994 y que se agravó durante la recesión de 1995. (...) Una reforma que tienda a reunificar el mercado sobre la base de la descentralización de la negociación colectiva, la flexibilidad funcional y el cambio del régimen de indemnizaciones es una condición principal para mejorar la calidad del empleo. Ésta, a su vez, es la vía para el logro del bienestar y la equidad social." (Ernesto Kritz, SEL Consultores, La Nación, 19/10/97)*

---

La reducción de los aportes patronales y otras cargas laborales significaron una merma en los ingresos públicos de alrededor de 30 mil millones de dólares en el período comprendido entre los años 1994 y 2000. La importancia de estas transferencias salta a la vista al compararlas con los ingresos percibidos por las privatizaciones de las empresas estatales, que totalizaron cerca de 27.000 millones de dólares en el período que va desde 1991 al año 2000 (Basualdo, 2006).

---

*"La desocupación está bajando, y creo que va a bajar mucho más y rápidamente sobre todo si ahora sale esta reforma laboral, que yo creo que va a salir porque es un éxito del Gobierno." (Juan Alemann, Radio América, 13/07/97)*

---



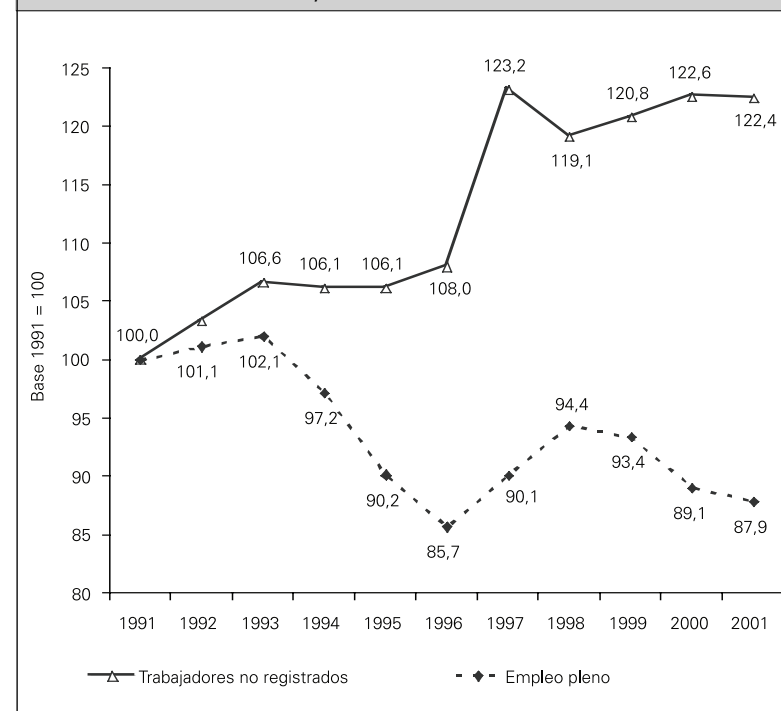
En síntesis, la persistencia de los problemas en el mercado de trabajo condujo a las autoridades a desarrollar medidas tendientes a reducir el costo laboral y de esta forma “estimular” la demanda de mano de obra. Partiendo del argumento neoliberal que sostiene que el precio de equilibrio del salario debe estar determinado exclusivamente por la oferta y la demanda –como cualquier otro precio de la economía–, la falta de “flexibilidad” del mercado de trabajo local fue considerada como la causa determinante del bajo nivel de empleo (dado que, a partir de las regulaciones distorsivas heredadas del *Estado populista*, se afirmaba que el nivel de salarios era superior al precio de equilibrio). En realidad, las sucesivas reformas laborales vinieron a convalidar y darle un marco legal a una situación de hecho, alentando una mayor explotación de la mano de obra y profundizando el deterioro en la calidad del empleo, a la vez que mostraron ser ineficaces para lograr una disminución en la tasa de desocupación. Obviamente, los hacedores de política y los cuadros orgánicos del neoliberalismo nada dijeron respecto de que la explosión del desempleo estaba estrechamente ligada a la consolidación del patrón de acumulación instaurado por la dictadura militar en 1976.

Una de las consecuencias más graves de las sucesivas modificaciones introducidas en la legislación laboral durante la década de los noventa ha sido la precarización del empleo, lo cual, junto con el aumento del desempleo y el estancamiento de los salarios, repercutió negativamente en las condiciones de vida de la población. En este sentido, el patrón de acumulación adoptado condujo a profundas transformaciones en el mercado de trabajo local no sólo en términos de los empleos generados, sino también en la calidad de los mismos.

En este período se asistió a una fragmentación creciente del mercado laboral, produciéndose un incremento de los ocupados a tiempo parcial y de los trabajadores no registrados (*en negro*).

Como se puede observar en el siguiente gráfico, los ocupados plenos en el Gran Buenos Aires se redujeron un 12,1 por ciento en el período comprendido entre los años 1991 y 2001, en tanto la participación de los asalariados no registrados se elevó un 22,4 por ciento.

**GRÁFICO SEIS. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO PLENO Y DE LOS ASALARIADOS NO REGISTRADOS, 1991-2001. (En números índices base 1991 = 100)**



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

La profunda recesión económica que sufrió la economía argentina entre los años 1998 y 2002 exacerbó notablemente los problemas existentes en el mercado de trabajo local. En la actualidad existe un amplio consenso acerca de los efectos que tuvo el plan de convertibilidad sobre el mercado de trabajo, no sólo por la elevada tasa de desempleo resultante, sino también por el incremento de la subocupación horaria y del empleo no registrado. La caída de los salarios reales, la reducción del empleo y el aumento del empleo precario condujeron a un significativo incremento de la pobreza y la indigencia. "Si bien el factor estructural fundamental en la generación del desempleo es la desindustrialización, su notable incremento durante la vigencia de la convertibilidad se facilita e incentiva a partir de la denominada 'desregulación del mercado de trabajo'" (Basualdo, 2003). La estratificación salarial entre los ocupados, los empleos precarios y la desocupación masiva profundizaron un proceso de fragmentación de los asalariados que repercutió en una disminuida capacidad de lucha del movimiento obrero durante la década de los noventa.

---

*"El informe del Indec merece dudas, porque si esa cantidad de gente no tiene ingresos para comer estaríamos hablando de Biafra y no de la Argentina, y sin embargo se los ve gorditos." (Juan Alemann, economista, La Nación, 13/05/1997)*

---

Cabe resaltar que además de estos procesos, hubo otros factores que hicieron mermar la capacidad de lucha de la clase obrera. Uno de ellos ha sido la poca o nula predisposición de la mayor parte de la dirigencia sindical a conducir una lucha contra las reformas económicas y laborales. En su mayor parte, los dirigentes

sindicales –más popularmente conocidos como "burocracia sindical"– optaron por mantener ciertas prebendas o bien emprender nuevos negocios (constituyendo lo que se denomina como "sindicalistas empresarios"), negociando con el poder político y renunciando a defender muchas de las conquistas laborales logradas por la clase obrera en más de medio siglo de lucha. Esto hizo que el distanciamiento de la dirigencia con las bases fuera más grande que nunca. No obstante, debe decirse que, dada una estructura sindical poco democrática y un ejército de reserva ejerciendo una gran presión sobre los ocupados, son muy pocos los casos en que esas mismas bases lograron desplazar a las dirigencias burocráticas.

## **CAPÍTULO TRES**

### **HACIA UNA VISIÓN DE CONJUNTO**

La industrialización por sustitución de importaciones (ISI) se caracterizó en una primera etapa por la producción de bienes de consumo final destinados fundamentalmente al mercado interno. Justamente, el fin de este tipo de producción era “sustituir” bienes que anteriormente se importaban. No obstante, para producir este tipo de bienes se necesitaban máquinas e insumos importados, ya que el país no contaba ni con la tecnología ni con el capital suficiente como para poder producir todo por su cuenta. Por lo tanto, si bien la sustitución implicaba dejar de importar una cantidad importante de bienes de consumo, también suponía pasar a importar otro tipo de bienes (de capital e intermedios) que eran necesarios para la producción.

En la década de 1950 se buscó profundizar la sustitución de importaciones incorporando la producción de bienes de consumo más complejos (autos, electrodomésticos, etc.) y bienes intermedios –es decir, bienes que entran en la producción de otro bien– que antes se importaban. Para conseguir estos objetivos, hacia

fin de dicha década se buscó y fomentó la inserción de empresas transnacionales (ET) en la economía local, ya que éstas poseían la tecnología y contaban con la envergadura y el capital necesarios como para poder producir este tipo de bienes. Esta etapa es conocida como la segunda fase de la industrialización por sustitución de importaciones.

Si bien esta profundización del proceso sustitutivo suponía una menor cantidad de bienes de consumo e intermedios importados, a su vez, el crecimiento del mercado interno –dada la creciente capacidad de consumo de los sectores populares– implicaba la necesidad de importar una mayor cantidad de bienes de capital y nuevos bienes intermedios necesarios para poder producir, a su vez, otro tipo de bienes. Es decir, los salarios jugaban un rol muy importante en la demanda y, por lo tanto, el aumento de éstos implicaba un aumento del consumo y con ello, de las importaciones, trayendo esto importantes consecuencias en el balance de pagos del país con el resto del mundo y, consecuentemente, en la dinámica económica.

Esta dinámica estuvo muy relacionada, durante la vigencia del modelo sustitutivo de importaciones, con recurrentes períodos de estrangulamiento externo, es decir, de escasez de divisas (dólares), generando de esta manera un comportamiento cíclico de la economía que fue explicado en términos del modelo *stop and go*. Este modelo describe ciclos con fases de crecimiento y recesión o estancamiento determinadas fundamentalmente por la situación de la balanza de pagos: en las fases de crecimiento la balanza de pagos tiende a deteriorarse y en las fases recesivas o de estancamiento la misma tiende a equilibrarse.

Típicamente, durante las fases ascendentes del ciclo aumentaba el salario real y, por lo tanto, también crecía la demanda del mercado interno con sus consecuentes efectos expansivos, principalmente en la producción industrial. Esto hacía que, paralelamente, aumentasen las importaciones de bienes de capital e insu-

mos con los cuales producía la industria local, lo cual conducía, con un ritmo de crecimiento de la producción agropecuaria mucho más lento, a una crisis en la balanza de pagos, ya que la industria demandaba una mayor cantidad de divisas de las que la misma podía generar y dependía de las exportaciones agrícolas para su obtención. Vale remarcar que el mercado de capitales a nivel internacional era mucho más pequeño en ese entonces, lo cual condicionaba la posibilidad de evitar la crisis de la balanza de pagos a través de créditos. A lo sumo, sobre todo a comienzos de la segunda ISI, lo que se podía hacer era retrasar un poco el momento de crisis, pero no se lograba evitarla. Llegado el pico máximo del ciclo –o, lo que es lo mismo, cuando la situación de la balanza de pagos se volvía insostenible– se llevaban adelante típicos programas de estabilización que implicaban políticas monetarias y fiscales restrictivas y, fundamentalmente, la devaluación de la moneda.

Esta devaluación hacía aumentar el total del precio de los bienes primarios (exportables) y el precio de los bienes industriales en la misma proporción que sus componentes importados. En tanto no aumentaba el salario en proporción similar al aumento de precios, esto implicaba una disminución del salario real y, por lo tanto, una retracción del consumo y el mercado interno. La contracción del mercado interno llevaba, por un lado, a una caída en la producción industrial y la consecuente reducción de la demanda de insumos importados y, por otro lado, a un aumento de los saldos exportables (de los bienes agropecuarios).

Esta caída en las importaciones y el aumento de las exportaciones permitía recomponer, en el corto plazo, la balanza de pagos. No obstante el aumento de los saldos exportables, cabe aclarar que el efecto de la disminución de las importaciones era mucho más importante en el reequilibrio de la balanza de pagos. Una vez recompuesta la balanza de pagos, el ciclo recomenzaba su fase expansiva a partir de políticas monetarias y fiscales expansivas

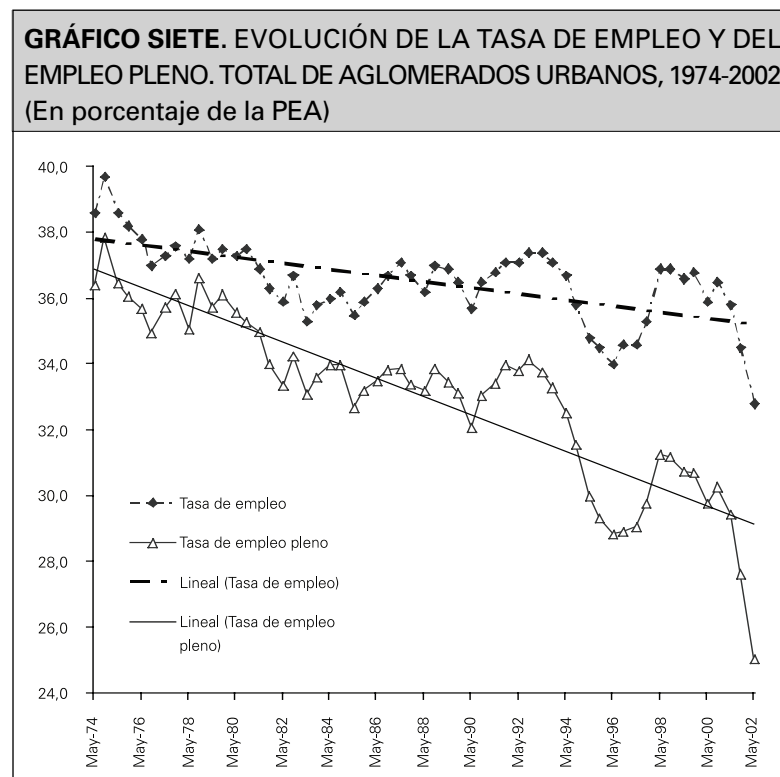
y de los aumentos salariales obtenidos a raíz de la presión sindical por recuperar el poder adquisitivo perdido.

Sin embargo, es de remarcar que la maduración del modelo sustitutivo de importaciones a mediados de los años sesenta permitió reducir el impacto de las restricciones externas sobre la economía argentina. Ello se dio en buena medida por el avance de la integración industrial, por la evolución del endeudamiento externo (público y privado) y por el dinamismo que experimentaron las exportaciones de productos industriales (en 1975 representaron alrededor de un 20 por ciento del total contra sólo un 3 por ciento en 1960). En este cuadro, si bien a partir del año 1964 se continúan registrando ciertos inconvenientes en el sector externo, los mismos no provocan ya una contracción del producto sino sólo una desaceleración en la tasa de crecimiento. En el período comprendido entre los años 1964 y 1974 nuestro país alcanzó una de las tasas de crecimiento más significativas del siglo XX: entre dichos años la tasa de crecimiento anual del producto bruto interno fue de alrededor del 5 por ciento, al tiempo que el valor agregado manufacturero se expandió a un promedio anual cercano al 7 por ciento.

El patrón de acumulación instaurado por la dictadura militar y consolidado durante los primeros gobiernos democráticos condujo a la desarticulación y el retroceso relativo del circuito productivo, en particular del industrial, que pasó de representar un 22,9 por ciento del producto en el año 1974 a sólo un 15,4 por ciento en 2001 (proceso de desindustrialización asociado, como se señaló, a una intensa reestructuración regresiva del aparato fabril por efecto de la reprimarización y el retroceso de los segmentos más complejos).

En términos del mercado de trabajo, este proceso produjo una caída tendencial en los niveles de empleo desde mediados de los años setenta, aunque esto no se tradujo en un aumento del desempleo abierto hasta mediados de los años noventa debido al predominio del "efecto desaliento" provocado por la abrupta con-

tracción de los salarios reales. De hecho, si se analiza la evolución del empleo pleno, es decir, si sólo se consideran a los ocupados plenos, que son aquellos que trabajan más de 35 horas semanales o trabajan menos tiempo pero no desean trabajar más, se verifica una contracción del empleo aun superior. Mientras que en el año 1974 el 37,1 por ciento de la población poseía un empleo de más de 35 horas semanales, dicha proporción se redujo a sólo un 28,5 por ciento durante el año 2001 (gráfico siete).



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Se puede concluir entonces que la tendencia declinante en los niveles de empleo a lo largo del período de la valorización financiera condujo a un crecimiento *tendencial* del ejército de reserva, es decir, a un aumento de la cantidad de trabajadores desocupados que actúan como reserva de mano de obra para el capital y que, a su vez, presionan sobre los salarios de los ocupados (hacia la baja) y sobre las condiciones en que los mismos desenvuelven sus tareas en el ámbito laboral. Esto significa que, al aumentar la cantidad de trabajadores sin empleo o que trabajan menos horas de las que necesitan para vivir, muchos de los que tienen trabajo terminan aceptando percibir menores salarios por temor a perder su empleo y ser reemplazados por desocupados que estén dispuestos a aceptar peores condiciones laborales con tal de, al menos, obtener un ingreso.

A su vez, a partir de la creciente liberalización comercial, el salario paulatinamente dejó de ser un factor determinante para asegurar el nivel de la demanda interna debido a que las mercancías se destinaron crecientemente al mercado mundial y a los sectores de altos ingresos del ámbito local. Esto implica que los asalariados no constituyeron ya un factor determinante en el mercado de consumo como lo fueron durante la etapa sustitutiva, en la cual gran parte de la producción estaba destinada a este sector de la población. Antes, las ganancias de los capitalistas dependían, en buena medida, de que pudiesen vender los bienes que producían en el mercado interno, donde la capacidad de consumo de los trabajadores era relativamente importante. Por el contrario, a partir de las reformas económicas encaradas por la última dictadura militar y consolidadas durante la década del noventa, una parte creciente de la producción se destinó a la exportación o al consumo de los sectores sociales con mayores ingresos. De esta manera, la colocación de la producción en el mercado fue mucho

menos dependiente del consumo de los asalariados y, por lo tanto, el salario paulatinamente dejó de cumplir esa doble función de costo para el capitalista y también de factor de demanda, para ser considerado sólo como un costo, es decir, como un precio que debe reducirse para lograr una mayor rentabilidad. Cabe resaltar que lo expuesto no significa que los salarios pudiesen incrementarse indefinidamente durante el modelo sustitutivo de importaciones; si excedían cierto nivel provocaban una reducción en la tasa de ganancia, pero sin lugar a dudas el salario cumplía un destacado papel en la demanda doméstica.

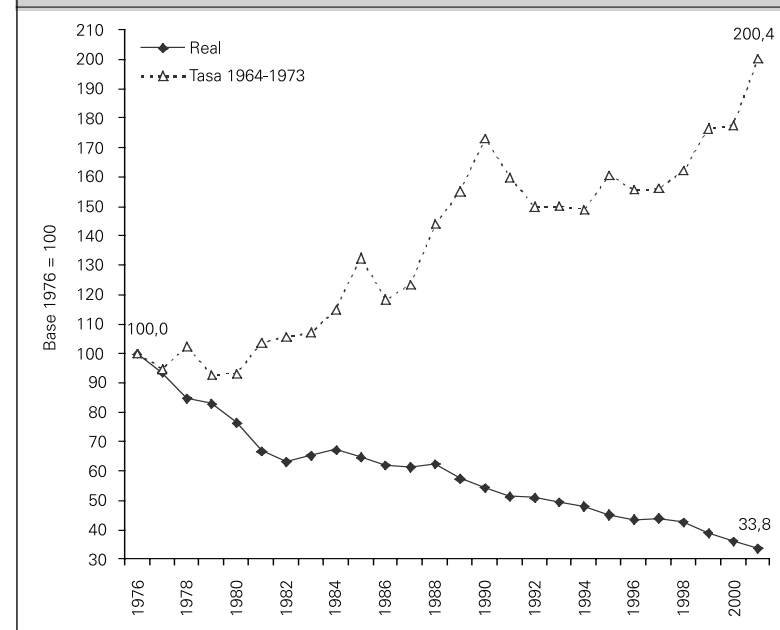
Con este panorama, el proceso de desindustrialización iniciado a partir de la última dictadura militar fue el pilar sobre el cual se sustentó el disciplinamiento de los sectores populares y la consolidación de una nueva estructura distributiva, en base a una brusca redefinición de las relaciones de fuerza entre capital y trabajo, es decir, entre capitalistas y asalariados. Entre otras cosas, este proceso queda en evidencia al analizar el comportamiento del sector industrial en el período 1976-2001: entre estos años el valor bruto de la producción manufacturera se redujo un 12,6 por ciento (INDEC).

La relevancia del proceso de desindustrialización en términos de la evolución del mercado de trabajo radica no sólo en la fuerte expulsión de mano de obra en el sector, que pasó de ocupar a poco más de dos millones de asalariados en el año 1976 a sólo setecientos mil en el año 2001, sino también en los empleos que dejó de generar. De acuerdo a información proporcionada por el INDEC, al analizar la evolución del empleo en el período comprendido entre los años 1964 y 1973, se observa que el sector industrial explicaba el 26,8 por ciento de los puestos de trabajo generados, comportamiento que contrasta con el período posterior (1976-2001), en donde el empleo industrial no sólo perdió importancia relativa sino que se redujo en términos absolutos.

Es de resaltar que la contracción en los niveles de empleo industrial no se produjo como consecuencia del incremento en la productividad sino, fundamentalmente, por la contracción de la actividad manufacturera y la reestructuración regresiva del entramado fabril. Esto supone que la disminución del empleo en la industria no se produjo principalmente por una “modernización”, es decir, por una mayor incorporación de nuevas tecnologías que desplazaran a trabajadores, sino que en este caso influyeron mucho más factores como el cierre directo de fábricas, la disminución del tamaño de muchas de ellas y/o la intensificación de los ritmos de trabajo. Si el sector industrial hubiera mantenido la tasa de expansión registrada en el período comprendido entre los años 1964 y 1973, y aun suponiendo el incremento en la productividad que efectivamente se dio en el período 1976-2001, el empleo en el sector debería haberse duplicado (gráfico ocho). Esto indica que en el marco de la valorización financiera, la reducción del empleo industrial no estuvo determinada por el aumento de la productividad, sino por la fuerte contracción que sufrió el sector.

Los efectos del patrón de acumulación basado en la valorización financiera sobre el mercado de trabajo quedan en evidencia al analizar la evolución del producto bruto interno, del empleo y de los salarios en una perspectiva de largo plazo. Mientras que el producto bruto interno se expandió en un 42,6 por ciento entre los años 1976 y 2001, la tasa de empleo no sólo no creció sino que se redujo en dicho período; mientras que los salarios en 2001 eran un 24,7 por ciento más bajos que los existentes a finales del modelo sustitutivo de importaciones. Este proceso determinó una abrupta contracción en la participación de los asalariados en el producto, pasando de un 48,5 por ciento en 1975 a sólo un 32,1 por ciento en 2001.

**GRÁFICO OCHO. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO INDUSTRIAL REAL Y POTENCIAL, 1976-2001. (En números índices 1976 = 100)**



Fuente: elaboración propia en base a EAI-INDEC.

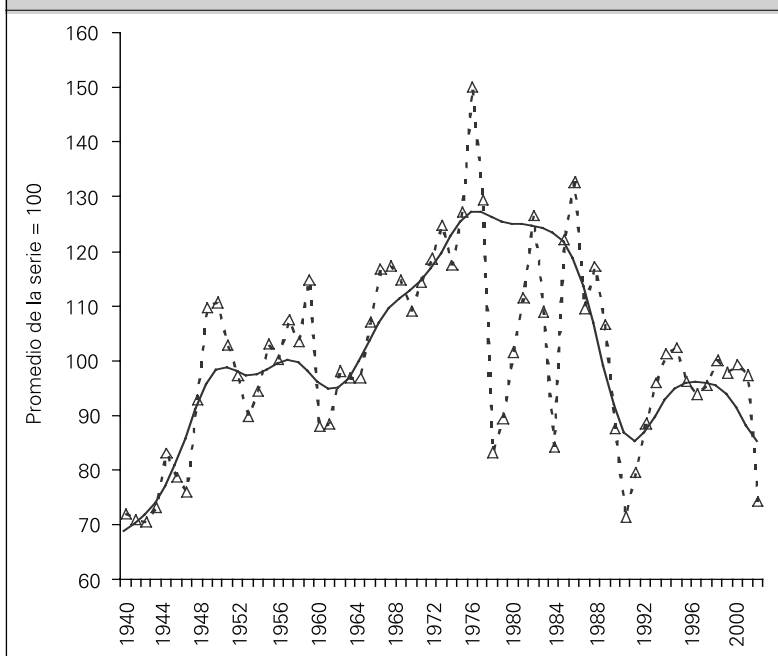
### SALARIO REAL Y NIVELES DE EMPLEO

La nueva relación de fuerzas que se generó como consecuencia del proceso de desarticulación productiva permitió quebrar la tendencia de crecimiento de los salarios reales existente durante la segunda fase de la sustitución de importaciones.

Haciendo abstracción de las oscilaciones de corto y mediano plazo puede verificarse la existencia de dos tendencias claramente diferentes en la evolución salarial. Mientras que durante la segunda

fase del modelo sustitutivo de importaciones (1958-1975) se verificó un crecimiento tendencial de los salarios reales que se expandieron a una tasa anual acumulativa del 2,4 por ciento, en la etapa posterior (1976-2001) se registró el comportamiento opuesto: los salarios reales se contrajeron a una tasa anual del 0,6 por ciento. Es más: el cambio estructural o punto de quiebre se registra en el año 1976, en el cual los salarios reales se redujeron un 35,6 por ciento (gráfico nueve).

**GRÁFICO NUEVE. EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL Y SU TENDENCIA, 1940-2002. (En número índice promedio de la serie = 100)**



Fuente: elaboración propia en base a Beccaria y Altimir (1999) y Beccaria, Esquivel y Mauricio (2005).

Como se puede apreciar, la serie de salarios reales presenta además fuertes oscilaciones en el corto y mediano plazo determinadas por la coyuntura macroeconómica, en particular por el efecto de las políticas cambiarias y la variable capacidad de lucha de los trabajadores. En una economía como la argentina, el precio de los bienes salario en el mercado, es decir, de aquellos bienes que componen la canasta básica de consumo de los trabajadores, está muy influido por la evolución del tipo de cambio real, ya que dichos productos también forman parte de la canasta exportadora. De esta forma, la variación del tipo de cambio real produce una modificación en las remuneraciones reales fruto de la alteración del precio de los bienes salario, a menos que se apliquen medidas –impuestos, controles de precios, retenciones– que permitan contener el precio de estos productos en el mercado local.

Tanto durante el modelo sustitutivo de importaciones, como en la valorización financiera, la devaluación de la moneda conducía a un encarecimiento de los bienes salario en el mercado local, lo cual determinaba una contracción de las remuneraciones reales, siempre y cuando los asalariados no logaran recomponer en lo inmediato la pérdida de poder adquisitivo a través de la lucha reivindicativa. De esta manera, la mejora en la rentabilidad de los sectores productores de bienes transables se sustentaba, al menos en parte, en una significativa transferencia de ingresos desde los trabajadores. Por el contrario, en la década del noventa la sobrevaluación cambiaria produjo un abaratamiento de los productos alimentarios, ya que los precios internacionales (en dólares) de los mismos se traducían en precios relativamente bajos en el mercado doméstico (en pesos).

Consecuentemente esto permitió morigerar parcialmente la caída en el nivel de vida de la población, dado que si bien los salarios no aumentaban, muchos de los bienes salario (mayormente alimentos) tenían precios relativamente bajos. De todos

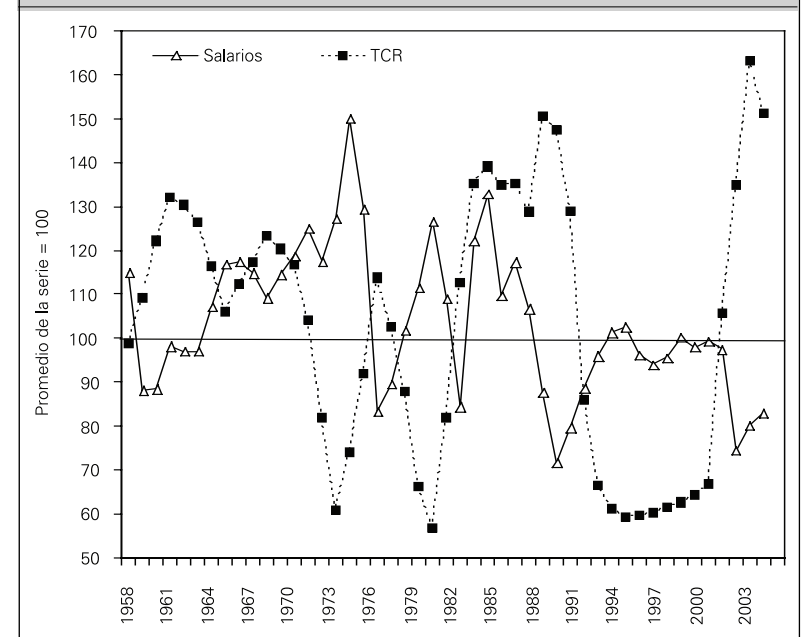


modos, debe tenerse en cuenta que la reducción en el costo de los alimentos favoreció fundamentalmente al sector empresario, el cual de esta forma pudo reducir significativamente los salarios sin afectar profundamente la capacidad adquisitiva de los mismos. Esta situación cambió abruptamente con la devaluación de la moneda en 2002 y el posterior reacomodamiento de la estructura de precios relativos, lo cual produjo una inmediata caída en el salario real, pasando a representar éste en 2002 sólo un 58,1 por ciento de los ingresos promedio vigentes en la primera mitad de la década del setenta.

Sintéticamente: a partir de las evidencias proporcionadas por el gráfico diez se puede sostener que los diversos períodos de sobrevaluación o devaluación de la moneda que se sucedieron a lo largo de la historia argentina tuvieron un significativo impacto en los niveles de vida de los sectores populares, al menos en el corto o mediano plazo. Como se puede observar en el gráfico, los períodos de tipo de cambio alto –moneda devaluada– fueron acompañados por lo general por una caída en los niveles salariales, independientemente de la tendencia de largo plazo en los mismos.

Esta relación entre tipo de cambio real y salarios no se cumple inequívocamente en la totalidad del período analizado. Por ejemplo, en el período 1983-1985 se mantuvieron salarios reales relativamente elevados (respecto de lo sucedido en el período anterior), a la vez que se produjo una significativa devaluación de la moneda. Este comportamiento puede ser explicado, al menos en parte, por las políticas económicas expansivas llevadas a cabo en los primeros años de la restauración democrática, conjuntamente con elevados niveles de retenciones a las exportaciones (específicamente, durante la corta gestión de Grinspun al frente de la cartera económica).

**GRÁFICO DIEZ. EVOLUCIÓN DEL SALARIO Y EL TIPO DE CAMBIO REAL, 1958-2005. (En número índice promedio de la serie = 100)**



Fuente: elaboración propia en base a Beccaria y Altimir (1999), Beccaria, Esquivel y Mauricio (2005) y BCRA.

Cabe aclarar que las retenciones a las exportaciones que se imponen tras una devaluación, al ser un “impuesto” con el cual se gravan algunos productos exportables, permiten evitar que se traslade la totalidad del aumento de la cotización en pesos del bien en cuestión al mercado interno (dado que su cotización en dólares se mantiene, pero, tras la modificación en el tipo de cambio, de no mediar retenciones esto se traduciría en un mayor precio en pesos).

De esta forma, el exportador obtiene un precio más bajo que el que obtendría vendiéndolo al mercado externo sin impuestos de exportación, lo cual hace que su venta en el mercado interno se realice a un precio inferior al internacional. Es decir, el precio de venta en el mercado local es similar al precio vigente en el mercado mundial menos lo que se debe abonar en carácter de retenciones.

Si bien en una perspectiva de corto plazo el efecto de la modificación del tipo de cambio sobre el salario real es similar en el modelo sustitutivo de importaciones y en la valorización financiera, en el mediano plazo presenta un comportamiento diferencial como consecuencia del impacto desigual sobre los niveles de empleo.

Durante la vigencia del modelo sustitutivo de importaciones la fluctuación del tipo de cambio real estuvo relacionada con los recurrentes períodos de estrangulamiento externo, explicados en términos del modelo *stop and go*<sup>1</sup>. Recuérdese que durante la fase expansiva del ciclo económico la creciente demanda de los sectores populares, como consecuencia de la elevación de los salarios reales, determinaba una contracción de los saldos exportables, a la vez que la expansión industrial generaba un aumento en la demanda de bienes importados –preponderantemente intermedios y de capital– que agudizaban aun más la restricción externa.

Este proceso conducía a la imposibilidad de sostener la paridad cambiaria, determinando la aplicación de políticas de estabilización basadas en la devaluación de la moneda, la reducción del déficit fiscal y la elevación de las tasas de interés internas. Estas políticas generaban una contracción de la demanda interna (sobre todo de los salarios) y, por esa vía, permitían reestablecer el equilibrio a través de la reducción de las importaciones (como consecuencia del desaceleramiento del nivel de actividad interno), a la vez que posibilitaban la ampliación de los saldos exportables.

1. Al respecto ver la primera parte de este capítulo sobre la industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

Si bien los estrangulamientos externos conducían a devaluaciones periódicas de la moneda que determinaban una contracción de los salarios reales y, por lo tanto, una transferencia de ingresos desde el trabajo al capital, éstos no generaban una drástica alteración en los niveles de empleo. La importancia que asumió la estructura sindical en este período determinó la imposibilidad de reducir sustantivamente el nivel de empleo en la fase contractiva del ciclo, siendo éste un elemento innegociable por parte de los sindicatos, lo cual, a su vez, condujo a una política renuente por parte del sector empresario a elevar los niveles de empleo en las fases de expansión.

Una vez restablecido el equilibrio externo, estas fases de expansión se iniciaban a partir de la aplicación de políticas monetarias y fiscales expansivas que permitían la recuperación del nivel de actividad interno, a la vez que se elevaban los salarios reales. Estos últimos presentaban una trayectoria ascendente por dos motivos. En primer lugar, la existencia de elevados niveles de capacidad ociosa y la baja elasticidad de la ocupación con respecto a la evolución del ciclo económico permitían la expansión de las remuneraciones a la vez que se elevaba la tasa de ganancia, dado el mayor incremento en la productividad del trabajo.

Por otro lado, la recuperación del nivel de actividad interno iba acompañado por un aceleramiento del ritmo inflacionario que se traducía en una apreciación tendencial de la moneda. Este aumento de precios licuaba paulatinamente los efectos de la devaluación, lo cual favorecía aun más la expansión de las remuneraciones reales, ya que se abarataban en términos relativos los bienes salario. Generalmente, en las fases ascendentes del ciclo, si bien se aceleraba el ritmo inflacionario, se producía un crecimiento aun mayor de los salarios nominales, lo cual implicaba un incremento en las remuneraciones reales.

Por lo tanto, durante la vigencia del modelo sustitutivo de importaciones la variación del tipo de cambio real, si bien produ-

cía significativas alteraciones en los niveles salariales en el corto plazo, tenía un efecto reducido en términos de empleo. A su vez, los períodos de sobrevaluación de la moneda coincidían con las etapas de mayor nivel de actividad interna y, por ende, con salarios reales más elevados.

Este comportamiento se vio alterado profundamente desde mediados de los años setenta como consecuencia de la creciente apertura externa de la economía argentina, en donde el impacto de la política cambiaria sobre los niveles de empleo y, por ende, en los salarios, fue significativamente distinta. En efecto, durante la denominada valorización financiera, si bien la existencia de una moneda sobrevaluada determinaba un aumento de los salarios reales al igual que durante el modelo sustitutivo de importaciones, en el mediano plazo conducía a una caída en los mismos, producto de la contracción del empleo, la expansión del ejército de reserva y la precarización creciente. Esto era la consecuencia directa de la pérdida de competitividad del sector transable local y su correlato en términos de desindustrialización y reestructuración regresiva de la trama productiva.

Este comportamiento diferencial quedó en evidencia a lo largo de la década del noventa, en la cual, si bien la sobrevaluación de la moneda permitió menguar la caída de los salarios reales, paralelamente produjo una aguda contracción en los niveles de empleo y un incremento sustancial en el ejército de reserva, lo que conllevó posteriormente a una declinación de las remuneraciones tanto reales como nominales (ello, en un escenario de inflación baja o incluso de deflación).

## CAPÍTULO CUATRO

### LA POST-CONVERTIBILIDAD

El embrionario patrón de acumulación de la economía argentina desde la salida de la convertibilidad muestra importantes diferencias con el imperante en el período 1976-2001. La devaluación de la moneda, al encarecer las importaciones y hacer más competitivas las exportaciones, favoreció a los sectores productores de bienes transables, ya sea a través de la expansión de las ventas al exterior o debido a la sustitución de bienes importados. A esto debe agregársele, sobre todo a partir de 2003, la persistencia de bajas tasas de interés en el mercado local, lo cual también favoreció la actividad productiva tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda, al hacer más barato el crédito para la producción y el consumo. Todo ello llevó a que la tasa de ganancia en el sector productivo supere a la obtenida en el sector financiero, lo cual marca una diferencia sustancial con el período precedente.

En particular, la aguda contracción de los salarios reales fue un factor determinante en la recuperación de la tasa de ganancia que, en un contexto de reducidas tasas de interés en el mercado

local e internacional, permitió un aumento de la rentabilidad relativa de las inversiones productivas respecto de las financieras.<sup>2</sup> Esta nueva estructura de rentabilidades y la consecuente expansión de los sectores productores de bienes posibilitaron la recuperación de la economía en su conjunto. En el período comprendido entre los años 2002 y 2006 la economía se expandió un 40,5 por ciento, y mientras que los sectores productores de bienes lo hicieron en un 50,8 por ciento, el sector servicios experimentó un crecimiento más reducido, alcanzando “sólo” un 30,3 por ciento.

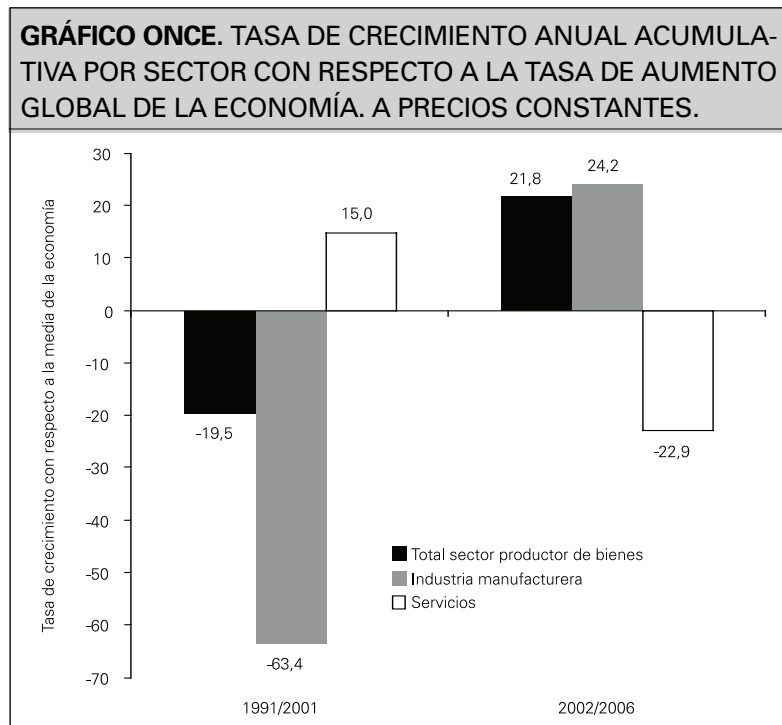
Este perfil del crecimiento contrasta con lo sucedido en las décadas pasadas, en particular durante el plan de convertibilidad, en donde la elevada rentabilidad de las colocaciones financieras, la apertura externa y los reiterados episodios de sobrevaluación de la moneda contribuyeron a la “financiación” de la estructura económica, a la fuga de 132.300 millones de dólares en el período 1976-2001 y a la contracción de buena parte de los sectores productores de bienes (la excepción estuvo constituida por aquellos ligados al procesamiento de recursos básicos y a esquemas preferenciales de promoción y protección como el caso de la industria automotriz).

En efecto, si se analiza la evolución de los distintos sectores a lo largo de la vigencia del plan de convertibilidad, se observa –inde-

2. Cabe resaltar que la reducción de las tasas de interés en el país están relacionadas con procesos asociados a la devaluación de la moneda y la renegociación de la deuda externa. El fin de la ley de convertibilidad le permitió al Estado argentino recuperar la política monetaria, eliminando la necesidad de inducir, mediante la elevación de la tasa de interés, la entrada de capitales externos a fines de posibilitar la expansión de la oferta monetaria (la cual, convertibilidad mediante, estaba acotada al ingreso de divisas). Asimismo, el Estado contó con mayores recursos debido al ingreso generado por las retenciones a las exportaciones, la expansión del nivel de actividad, la reducción de los salarios reales en el sector público y la menor carga fiscal que implicó la quita de la deuda. Estos factores permitieron alcanzar un significativo superávit fiscal reduciendo notablemente la necesidad de financiamiento del sector público en el mercado financiero local que, conjuntamente con la presencia de bajas tasas en los mercados internacionales, permitió la existencia de tasas de interés significativamente más reducidas que las existentes durante la valorización financiera.

pendientemente del período escogido– una expansión de los sectores no expuestos a la competencia externa (principalmente el sector servicios) por encima de la media de la economía, mientras que se registra un crecimiento inferior o directamente una contracción de los sectores productores de bienes, en particular del sector manufacturero.

En cambio, en los últimos años la tasa de crecimiento anual acumulativa del sector productor de bienes, entre ellos el sector manufacturero, fue un 21,8 por ciento superior a la existente en el promedio de la economía, tal como se puede observar en el gráfico once.



Fuente: elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía.

Como se puede ver, en los últimos años no sólo se obtuvieron elevadas tasas de crecimiento sino que además se alteró el patrón o tipo de crecimiento seguido por nuestra economía desde mediados de los años setenta. En particular, se debe resaltar la recuperación del sector manufacturero, que no sólo se expandió con respecto a los deprimidos niveles de 2001 sino también sobre el conjunto de la década del noventa, creciendo un 51,9 por ciento entre los años 2002 y 2006.

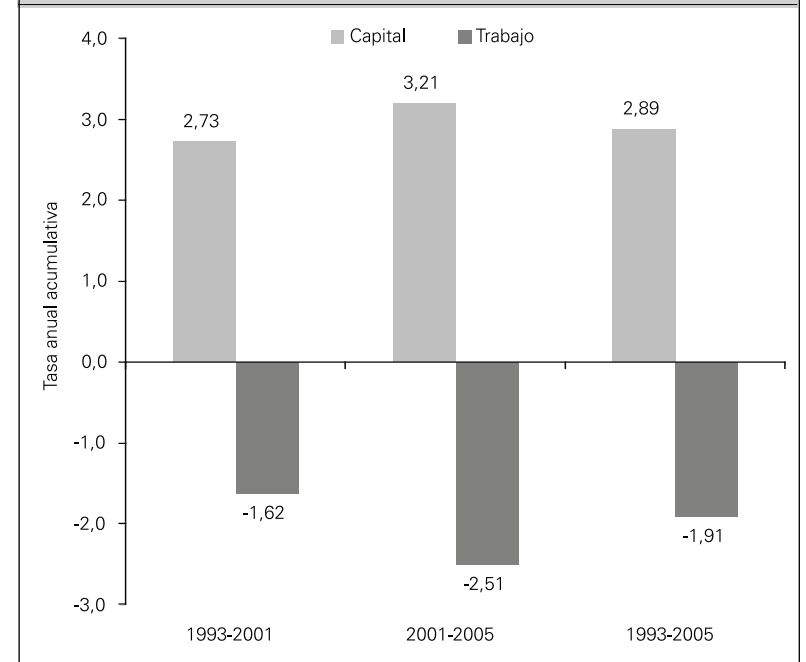
Es indudable que la política cambiaria continúa siendo un elemento central en la determinación de la distribución del excedente generado en la economía argentina, más aun cuando el elevado nivel de desempleo ejerció presión en contra de una rápida recomposición de los salarios reales. La devaluación, por su magnitud, implicó una significativa transferencia de recursos desde los trabajadores hacia los capitalistas: en el período 2001-2005 la participación de los capitalistas en el producto se incrementó en casi seis puntos porcentuales, agudizándose la ya de por sí inequitativa distribución del ingreso existente en nuestro país en la década pasada.

Es más: la tendencia decreciente en la participación de los trabajadores en el ingreso registrada en los años noventa no sólo se mantuvo sino que se profundizó tras la devaluación de la moneda: mientras que en el período 1993-2001 los trabajadores vieron reducida su participación en un 1,6 por ciento anual acumulativo, dicha tasa se elevó hasta el 2,5 por ciento entre los años 2001 y 2005.

Sin duda, dicha transferencia de ingresos ha sido motorizada por la declinación que en el año 2002 experimentaron los salarios y, aun más, los costos laborales. A diferencia de los salarios, los costos laborales tienen en cuenta la incidencia de los salarios en el precio final del bien y varían de acuerdo a la inflación y la productividad. En este sentido, los mayores beneficiados por el aumento de la productividad fueron los propios capitalistas que,

al no trasladar este aumento directamente a los salarios, pudieron reducir aun más los costos laborales y recomponer la tasa de ganancia en los sectores productores de bienes.

**GRÁFICO DOCE. TASA ANUAL ACUMULATIVA DE CRECIMIENTO DE LA PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL Y EL TRABAJO EN EL INGRESO, 1993-2005.**



Nota: en base a la información suministrada por la Dirección de Cuentas Nacionales del INDEC se procedió a agrupar los ingresos de los trabajadores por cuenta propia y de los asalariados como correspondientes al trabajo.

Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC

*“El empleo que también ha crecido, lo ha hecho con mayor proporción de informalidad y sin impulsar significativamente los salarios... Sin embargo, los beneficios no han sido parejos. Nunca en la historia argentina se produjo un ajuste de la magnitud del que hemos tenido en los tres últimos años. Ni el más fanático ajustador se hubiera animado a proponer una reducción tan dramática de los salarios privados ni a obtener un superávit primario de 4,5 por ciento del PIB reduciendo un 27 por ciento los salarios públicos y las jubilaciones, en términos reales.”*

*(Manuel Solanet, economista de FIEL y director de la Escuela de Formación de Dirigentes de Recrear, El Cronista Comercial, 13/12/04)*

Como se puede observar en el gráfico trece, en 2002 los salarios se redujeron significativamente, permitiendo una contracción del costo laboral en la industria manufacturera del 35,7 por ciento, lo cual posibilitó un crecimiento significativo en la tasa de ganancia en los sectores productores de bienes. Los salarios reales recién comenzaron a recuperarse hacia finales de 2003, impulsados fundamentalmente por la política oficial de ingresos (básicamente: los incrementos de suma fija en los sueldos del sector privado y las subas del salario mínimo, que se articularon con un cierto dinamismo en materia de negociaciones colectivas en diferentes sectores económicos), aunque incluso así en 2006 los mismos no habían logrado recuperar la totalidad de lo perdido por la devaluación.

De acuerdo a los datos suministrados por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC (que releva anualmente información referida a las 500 empresas más grandes de Argentina –con la excepción de las que se desenvuelven en los sectores agropecuario y financiero–), el abandono del régimen convertible (con

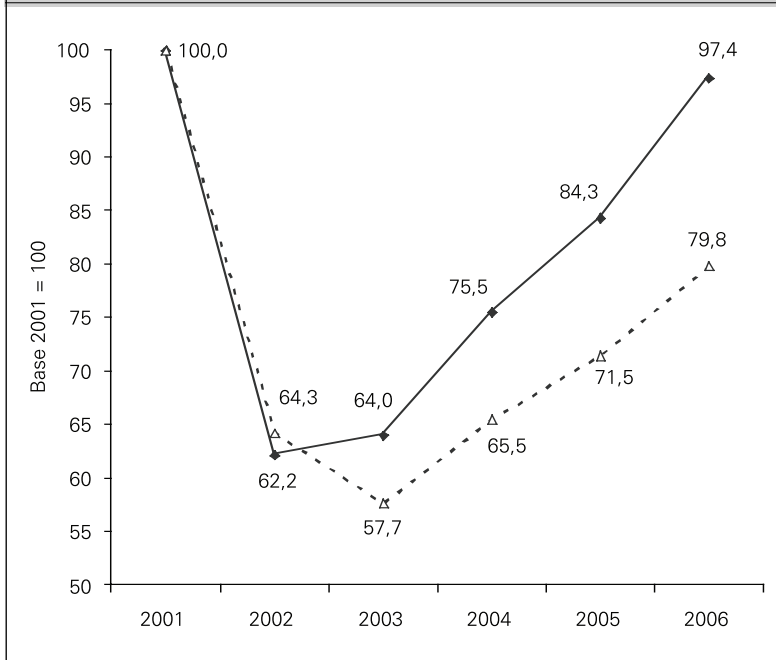
sus impactos señalados en materia salarial) viabilizó una considerable recomposición de la tasa de ganancia, en un contexto de fuertes redefiniciones en materia de liderazgos sectoriales dentro de la cúpula empresaria de nuestro país. Así, de considerar la tasa de rentabilidad sobre valor bruto de producción del conjunto de la élite en el período 1993-2001 (promedio anual) y en 2004, se comprueba que la misma pasó del 8,2 por ciento al 11,9 por ciento.

En ese desempeño agregado sobresalen algunas particularidades interesantes: la rentabilidad de las grandes compañías del rubro “minas y canteras” (muy influida por el desempeño de las firmas del sector hidrocarburífero) pasó del 30,7 por ciento al 36,5 por ciento y la de las grandes empresas industriales se incrementó en más de dos veces, superando en 2004 el 11 por ciento.

La aguda alteración de la estructura de precios relativos y la persistencia de reducidas tasas de interés reales en el mercado local e internacional determinaron una transformación en el patrón de acumulación de capital seguido por la economía argentina en las últimas décadas. La reducción de la tasa de interés en el mercado local permitió un incremento en la rentabilidad relativa de las inversiones productivas por sobre las financieras, conduciendo de esta manera a una asignación del excedente distinta a la existente durante la valorización financiera. En efecto, la mayor rentabilidad de las inversiones en el sector productivo por encima del financiero llevó a una significativa contracción de la fuga de capitales al exterior en los últimos años, a la vez que parte del stock fugado en las décadas pasadas hizo posible el autofinanciamiento por parte de muchas empresas en el desarrollo de nuevos proyectos productivos.

La recomposición de la tasa de ganancia en los sectores productores de bienes no sólo ha modificado radicalmente la composición del crecimiento sino que plantea también una alteración importante en el funcionamiento del mercado de trabajo local con respecto a su comportamiento durante el período precedente.

**GRÁFICO TRECE. EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS Y DEL COSTO LABORAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 2001-2006.**  
(En número índice 2001 = 100)



Nota: los salarios en términos reales se estimaron con el índice de precios mayoristas industrial.

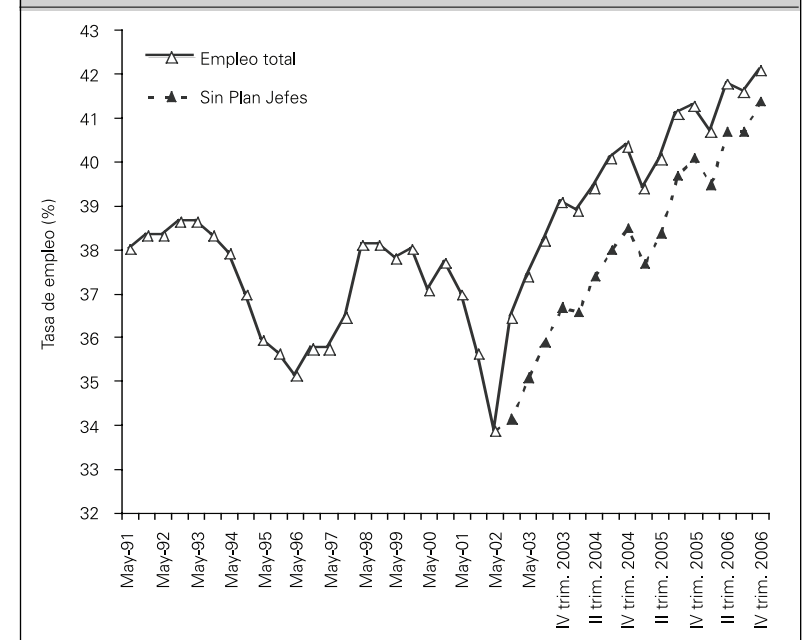
Fuente: elaboración propia en base a información de la Encuesta Industrial (INDEC).

## EMPLEO Y SALARIOS

La tendencia declinante en los niveles de empleo registrada durante la valorización financiera se ha revertido desde el abandono de la convertibilidad, lo que ha posibilitado no sólo recuperar los niveles de empleo previos a la crisis de 2001, sino también superar

los existentes a lo largo del conjunto de la década del noventa. Esto se da tanto si se considera como empleados a aquellos desocupados que perciben planes sociales de ayuda (Plan Jefes y Jefas de Hogar) como si se los excluye (gráfico catorce). Las altas tasas de ganancia obtenidas en el sector productivo y el considerable abaratamiento del costo laboral fueron los factores determinantes en la recuperación del empleo y la contracción del desempleo.

**GRÁFICO CATORCE. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE EMPLEO. TOTAL DE AGLOMERADOS URBANOS, 1991-2006.**



Nota: se procedió a empalmar la información proveniente de la EPH puntual con la continua a partir de la información suministrada por el INDEC para el segundo trimestre de 2003. Fuente: elaboración propia en base a la EPH.

Los cambios en el patrón de acumulación no se verificaron solamente en los elevados niveles de creación de puestos de trabajo, sino también en los sectores que motorizaron dicha expansión. Los sectores generadores de empleo en la post-convertibilidad fueron distintos a los que mostraron un mayor dinamismo en los noventa, con la excepción del sector de la construcción, un sector muy influenciado por el nivel de actividad interna. En este sentido, la construcción, una actividad intensiva en el uso de la mano de obra, tuvo un crecimiento explosivo en los últimos años como consecuencia del incremento en la demanda de viviendas para los sectores de altos ingresos, la reducción en las tasas de interés y, en menor medida, por el aumento de la obra pública. El empleo en dicho sector pasó de 176.000 puestos de trabajo en relación de dependencia a fines de 2001 a 360.217 en el cuarto trimestre del año 2006, superando incluso el pico de actividad registrado en el año 1998.

De todos modos, más allá del efecto que tuvo la construcción sobre el empleo, en términos más generales, los diferentes patrones de crecimiento en las dos etapas consideradas se reflejaron, a su vez, en la evolución sectorial del empleo. Como se puede observar en el cuadro dos, los sectores productores de bienes, que incluyen tanto a la industria como al agro, lideraron la recuperación del empleo en los últimos años, mientras que el sector manufacturero había sido uno de los elementos determinantes en la contracción del mismo en los años noventa.

Cabe resaltar la significativa recuperación del empleo industrial en los últimos años después de casi tres décadas seguidas de contracción: entre los años 1976 y 2001 se perdieron 1,4 millones de puestos de trabajo en el sector industrial, obteniendo como resultado una tasa de contracción anual acumulativa del 4,2 por ciento. De todos modos cabe remarcar que la rápida recuperación del empleo en los sectores productores de bienes pudo darse en

parte por la existencia en 2002 de una amplia capacidad ociosa en la industria manufacturera que, de acuerdo a datos del INDEC para dicho año, promedió un 55,7 por ciento, siendo esto resultado de la aguda crisis que atravesó la economía argentina desde 1998.

**CUADRO DOS. TASA DE CRECIMIENTO ANUAL ACUMULATIVA DEL EMPLEO POR SECTOR, 1991-2005.**

Sector	1991-1998	1991-2001	2002-2005
Productores de bienes	-1,4%	-2,5%	11,1%
- Industria manufacturera	-3,0%	-3,5%	9,7%
- Otros <sup>1</sup>	1,4%	-0,7%	13,1%
Productores de servicios	<b>1,9%</b>	<b>1,3%</b>	<b>5,2%</b>

Nota: (1) Incluye los siguientes sectores: agricultura, ganadería, caza, silvicultura, pesca, explotación de minas y canteras, suministro de electricidad, gas y agua, construcción.  
Fuente: elaboración propia en base a "Notas sobre la economía argentina", N° 2, CENDA (2006).

El elevado ritmo de crecimiento en los niveles de empleo durante la post-convertibilidad no se produjo únicamente por la fuerte expansión de la economía argentina, sino también por una elasticidad empleo-producto significativamente más elevada que la registrada durante el plan de convertibilidad. Es decir, por cada punto de crecimiento del producto, el empleo se incrementó en mayor proporción que durante los años noventa. El aumento de esta relación se explica a partir de las modificaciones en el patrón de acumulación de la economía local desde el año 2002, en donde los sectores productores de bienes lideraron dicha expansión.

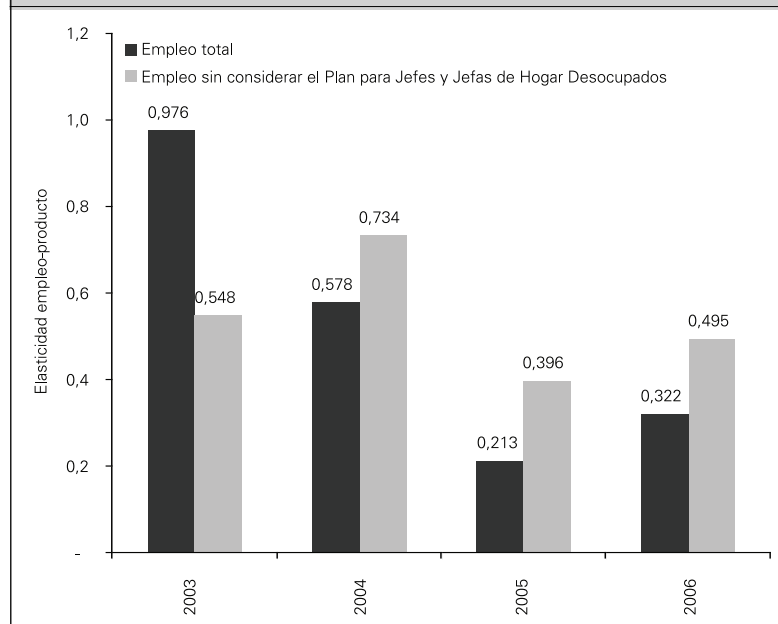


De hecho, la elasticidad empleo-producto en los años de crecimiento fue significativamente más elevada en el período 2003-2006 que en la “edad de oro” de la convertibilidad (1991-1994). En efecto, mientras que la elasticidad empleo-producto en esa etapa promedió un -0,125, en la post-convertibilidad alcanzó un 0,543. Es decir, mientras que en el primero de los períodos considerados por cada punto de incremento en el producto la tasa de empleo se reducía en un 0,12 por ciento, en la post-convertibilidad se incrementó un 0,54 por ciento (en base a información de EPH-INDEC y Ministerio de Economía).

Si bien la elasticidad empleo-producto presenta una trayectoria descendente desde el año 2003 –o, lo que es lo mismo, la proporción del empleo que se genera por cada punto de crecimiento en el producto va disminuyendo–, la misma continúa siendo más elevada que la registrada durante la vigencia del plan de convertibilidad (con excepción del año 1998), marcando de esta forma un cambio en la evolución del mercado de trabajo. La reducción de la elasticidad empleo-producto en los últimos años es un efecto previsible dados los deprimidos niveles de empleo desde los que partió el proceso de recuperación económica en 2002 y por el paulatino agotamiento de la capacidad ociosa en varias ramas industriales.

Cabe subrayar que, si bien en los últimos años se registró una tendencia descendente, esto no parece indicar el retorno a los bajos niveles de creación de puestos de trabajo presentes en las décadas pasadas. Por el contrario, al evaluar la evolución de la misma, se observa una recuperación a partir de 2005, lo que estaría indicando que los elevados niveles de creación de puestos de trabajo no fueron sólo un efecto “rebote” ante la profundidad de la crisis desatada en 2001. A diferencia de lo acontecido durante la convertibilidad, los cambios en el patrón de acumulación determinaron que, por un lado, el sector servicios haya seguido creciendo –aunque a un ritmo mucho menor–, pero, por sobre todo, que la industria crezca a tasas elevadas.

**GRÁFICO QUINCE. EVOLUCIÓN DE LA ELASTICIDAD EMPLEO-PRODUCTO, 2003-2006.**



Nota: la elasticidad empleo-producto anual se estimó a partir del promedio de los valores trimestrales.

Fuente: elaboración propia en base a información de EPH-INDEC y Ministerio de Economía.

En este sentido, el crecimiento de la industria y la estabilización del sector servicios determinaron que ambos tuviesen resultados positivos en lo que hace a la creación de puestos de trabajo, lo cual explica la diferencia en la elasticidad empleo-producto con respecto a los noventa. No obstante esta recuperación de la elasticidad en la post-convertibilidad, no puede dejar de mencionarse el efecto

que tuvo el crecimiento del sector de la construcción sobre el empleo en los últimos trimestres, ya que entre el segundo trimestre de 2005 y el primero de 2006 este sector lideró la creación de puestos de trabajo al expandirse un 18,8 por ciento, mientras que el empleo industrial creció un 6,1 por ciento y el sector servicios un 4,7 por ciento, todo ello sin considerar a los beneficiarios de planes de empleo ni a los empleados públicos (EPH-INDEC).

En definitiva, los datos disponibles permiten afirmar que el incipiente patrón de acumulación adoptado desde la devaluación de la moneda posee un ritmo de creación de puestos de trabajo significativamente más elevado que el existente durante la valorización financiera.

## **SECTOR MANUFACTURERO**

La destacada participación del sector manufacturero en la creación de puestos de trabajo en la post-convertibilidad hace necesario un análisis con mayor profundidad del efecto del embrionario patrón de acumulación sobre la industria. En particular, se requiere indagar sobre las modificaciones acontecidas dentro de este sector tanto en términos del crecimiento de las distintas ramas que lo componen como en la identificación de los sectores más dinámicos en la creación de puestos de trabajo. Para ello debe considerarse que el extraordinario incremento en la demanda, que motorizó la recuperación de los niveles de empleo, no estuvo dado por un incremento sustancial en la demanda de los sectores populares. Por el contrario, se registró una creciente participación de los sectores de altos ingresos en el consumo, a la vez que se expandió la demanda externa.

Esto puede ser explicado por la regresiva estructura de distribución del ingreso que se consolidó en los últimos años, en donde la capacidad de consumo de los sectores de altos ingresos es, en términos históricos, considerablemente elevada. Por lo tanto, la

demanda del mercado interno ya no depende tanto del ingreso del conjunto de los trabajadores sino que está motorizada en buena medida por el consumo de los sectores de mayores recursos –entre ellos las capas más “privilegiadas” de los asalariados–, lo cual hace compatible un crecimiento de la demanda (y del producto) con bajos ingresos en los sectores populares.

En una primera aproximación, al analizar las tasas de crecimiento que experimentó el sector industrial, resulta evidente el comportamiento diferencial que existe entre la etapa de vigencia del régimen de convertibilidad y la posterior. Mientras que en el período 1993-2001 el volumen bruto de producción se contrajo a una tasa anual acumulativa del 1,5 por ciento, entre los años 2002 y 2006 el mismo creció a un promedio anual del 12,3 por ciento. En tanto, el empleo presentó un comportamiento similar: mientras que durante la convertibilidad se contrajo a una tasa anual acumulativa del 4,6 por ciento, se expandió a un 6,8 por ciento anual en el período posterior (Encuesta Industrial-INDEC).

Es más, aquellas ramas industriales que crecieron a tasas más elevadas durante la vigencia del plan de convertibilidad son las que muestran un mayor estancamiento relativo en la actualidad, mientras que sucede lo contrario con los sectores más golpeados por la desarticulación productiva de los noventa (cuadro tres).

La persistencia de un tipo de cambio elevado, la caída de los salarios reales y la reducción de los costos de producción en los últimos años permitieron una recuperación significativa de la mayor parte de los sectores afectados por la apertura externa y la sobrevaluación cambiaria de los años noventa. Mientras que los sectores que experimentaron una tasa de crecimiento superior a la media en esos años fueron ramas industriales por lo general asociadas al procesamiento de recursos naturales, en la post-convertibilidad éstas lo hicieron por debajo del promedio del sector industrial. Es de remarcar, como se puede observar en el cuadro, que únicamente una rama crece por encima del promedio en ambos períodos.

dos (que “sólo” representa, en promedio, el 1,5 por ciento del valor bruto de producción industrial en el período 1993-2006) y dos decrecen (las cuales representan, en promedio, el 1,8 por ciento del valor bruto de producción industrial en el período 1993-2006), poniendo en evidencia el efecto diferencial de los patrones de crecimiento adoptados por la economía argentina en las últimas décadas sobre el sector.

<b>CUADRO TRES. TASA DE CRECIMIENTO DEL VOLUMEN FÍSICO DE PRODUCCIÓN MANUFACTURERA POR RAMA DE ACTIVIDAD EN LOS PERÍODOS 1993-2001 Y 2002-2006.</b>		
	Crecieron menos que el promedio 2002-2006	Crecieron más que el promedio 2002-2006
Crecieron más que el promedio 1993-2001	1) Elaboración de productos alimenticios y bebidas; 2) Elab. de prod. tabaco; 3) Fab. de papel y prod. de papel; 4) Fab. sust. y prod. quím.; 5) Fab. prod. caucho y plástico; 6) Fab. metales comunes	1) Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y calzado
Crecieron menos que el promedio 1993-2001	1) Prod. de madera y fabric. de productos de madera y corcho; 2) Fab. de coque, productos de la refinación del petróleo y comb. nuclear	1) Fab. prod. textiles; 2) Fab. prendas de vestir; 3) Act. de edición, impresión, reprod. de grab.; 4) Fab. otros prod. no metálicos; 5) Fab. de prod. elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo; 6) Fab. de maquinaria y equipo; 7) Fab. de maquinaria de oficina, cont. e informática; 8) Fab. de maq. y aparatos eléct.; 9) Fab. de equipo y aparatos de radio, tv y comunic.; 10) Fab. de instr. médicos, ópticos de precisión y relojes; 11) Fab. de vehículos automotores, remolques y semi-remolques; 12) Fab. de otros tipos de equipo de transporte; 13) Fabricación de muebles

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Industrial del INDEC.

En síntesis, la nueva coyuntura macroeconómica, basada en la adopción de un elevado tipo de cambio real, habría permitido la expansión de muchos de los sectores industriales afectados por la apertura externa y la sobrevaluación de la moneda en los años noventa. En este contexto, la recuperación del empleo industrial se habría sustentado en el crecimiento de sectores sustitutivos de importaciones relativamente intensivos en el uso de mano de obra. A su vez, el encarecimiento relativo del capital sobre el trabajo habría permitido una mayor intensividad en el uso de este último factor en la totalidad del tejido industrial. Esto quiere decir que, frente al aumento del precio de los bienes de producción (maquinaria en su mayoría importada) y el estancamiento relativo de los salarios, resulta más rentable para el capitalista utilizar más mano de obra.

Sin embargo, al analizar la evolución del sector manufacturero en los últimos años, se observa un comportamiento en principio peculiar en vistas de la conducta tradicional del sector en las últimas décadas. Si bien durante la post-convertibilidad el sector mercado-internista –productor de bienes “sustitutivos”– lideró la expansión industrial, no fue así en términos de la evolución del empleo. En el cuadro cuatro se clasificó a las distintas ramas industriales, según la participación de las exportaciones en el valor bruto de producción en el período 2002-2006, en tres categorías: mercado-internistas, medianamente exportadoras y exportadoras.

Se clasificaron como ramas mercado-internistas aquellas que presentan una participación de las exportaciones en el valor bruto de producción inferior al 10 por ciento en el período comprendido entre 2002 y 2006. Este conjunto de ramas representan el 34,8 por ciento del valor bruto de producción industrial y explican el 50,1 por ciento del empleo sectorial en el período comprendido en tales años. Mientras que las ramas de actividad que presentan una participación de las exportaciones en el valor bruto de producción de entre el 10 y el 35 por ciento fueron definidas como medianamente

exportadoras. Este conjunto de ramas representan el 38,4 por ciento del valor bruto de producción industrial y explican el 33,5 por ciento del empleo sectorial en el período comprendido entre los años 2002 y 2006. Finalmente, se clasificó como exportadoras a aquellas ramas que presentan una participación de las exportaciones en el valor bruto de producción superior al 35 por ciento. Este conjunto de ramas representan el 26,7 por ciento del valor bruto de producción industrial y explican el 16,4 por ciento del empleo sectorial entre 2002 y 2006.

**CUADRO CUATRO. TASA DE CRECIMIENTO DEL SECTOR MANUFACTURERO SEGÚN PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL VBP EN LOS PERÍODOS 1993-2001 Y 2002-2006.**

Participación de las exportaciones en el valor bruto de producción sectorial	2002-2006			1993-2001	
	VBP	Ocupación	Elasticidad	VBP	Ocupación
Mercado internistas	82,1%	25,7%	0,313	-19,9%	-24,8%
Medianamente exportadoras	58,6%	27,4%	0,468	-4,3%	-28,6%
Exportadoras	45,0%	27,0%	0,600	-2,7%	-36,3%
Total	60,6%	26,8%	0,442	-9,3%	-29,3%

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Industrial del INDEC.

Como se puede observar, las ramas mercado-internistas crecieron significativamente más que el promedio manufacturero durante la post-convertibilidad, sin embargo fueron los sectores que mostraron un menor dinamismo en la generación de puestos de tra-

bajo. Por el contrario, las ramas exportadoras, por lo general consideradas como poco demandantes de mano de obra debido a una mayor utilización relativa del factor capital sobre el trabajo, fueron las que exhibieron una mayor elasticidad empleo-producto, duplicando la elasticidad registrada en los sectores mercado-internistas. Esto parecería contradecir el “sentido común”, que sostiene que las ramas exportadoras son aquellas que, o bien utilizan una mayor proporción de capital que el resto de la economía (por ejemplo las automotrices), o bien se basan en la explotación de recursos naturales que demandan relativamente poca mano de obra (por ejemplo las industrias aceiteras).

Este comportamiento, en principio, podría estar indicando una profunda modificación de las “funciones de producción” del sector fabril, es decir, que las industrias exportadoras ya no serían necesariamente más intensivas en el uso de capital que las mercado-internistas, aunque probablemente esto no sea lo que haya ocurrido. Si bien se produjo un abaratamiento relativo del trabajo con respecto al capital (que puede haber introducido cambios en la función de producción de algunas manufacturas), esto no es una condición suficiente para que se hayan modificado significativamente las estructuras productivas de los sectores clasificados como exportadores.

La reducción del nivel de empleo en tales ámbitos a lo largo de la vigencia de la convertibilidad –aun cuando su producción no se redujo como en el promedio manufacturero–, permite explicar el elevado ritmo de generación de puestos de trabajo en la post-convertibilidad. En efecto, ante la recuperación del ciclo económico, la existencia de importantes niveles de capacidad ociosa, así como la aguda contracción del empleo en el sector registrada durante la vigencia de la convertibilidad, permitieron la expansión de la producción a través de la incorporación de mano de obra y sin necesidad de realizar inversiones de gran envergadura.

Esto se constata al ver que entre las ramas exportadoras sólo las industrias metálicas básicas tenían un elevado grado de utilización de la capacidad instalada (del 84 por ciento promedio en el año 2002 y del 93 por ciento en 2003), mientras que el resto de las ramas no superaban el 60 por ciento promedio entre 2002 y 2003 (INDEC). En otras palabras, la expansión de la producción requería de un significativo incremento del empleo ante los valores extraordinariamente bajos que se habían alcanzado como consecuencia de la adaptación de las grandes empresas al contexto recesivo en el que ingresó la economía argentina en 1998. No obstante, cabe resaltar que, si bien estas ramas fueron clasificadas como exportadoras, la mayor parte de ellas destina una porción significativa de su producción al mercado interno y, por tanto, la evolución de éste no deja de representar un elemento importante en su desempeño.

En cambio, en los sectores mercado-internistas la contracción del empleo a lo largo de la década del noventa fue mucho más reducida que en el ámbito de las ramas exportadoras, dando lugar así a la posibilidad de expandir la producción en la post-convertibilidad sin recurrir a un crecimiento tan significativo en los niveles de empleo. A su vez, la fuerte expansión de la producción en estos sectores, superior al promedio manufacturero, se origina en la recuperación del mercado interno –en particular el ligado al consumo de los sectores de altos ingresos– con un nivel de protección efectivo notoriamente más elevado que el existente en la década pasada, gracias a la magnitud de la devaluación realizada en el año 2002.

Naturalmente, este comportamiento diferencial en la evolución de la producción y del empleo en los distintos ámbitos productivos delimitados en el interior del sector manufacturero local se refleja en un crecimiento en sentido opuesto de la productividad por ocupado: mientras que la expansión de la pro-

ducción en los sectores mercado internistas ha sido acompañada por un crecimiento significativo de la productividad por ocupado, en los sectores exportadores este crecimiento fue mucho más reducido (cuadro cinco).

**CUADRO CINCO. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD POR OCUPADO EN EL SECTOR MANUFACTURERO SEGÚN PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN EN LOS PERÍODOS 1993-2001 Y 2002-2006.**

Participación de las exportaciones en el valor bruto de producción sectorial	Productividad por ocupado	
	2002-2006	1993-2001
Mercado-internistas	61,4%	11,9%
Medianamente exportadoras	52,2%	34,3%
Exportadoras	23,0%	52,4%
Total	50,8%	31,3%

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Industrial del INDEC.

El mayor dinamismo de los sectores exportadores en la creación de puestos de trabajo en el sector manufacturero durante el transcurso de los últimos años no implica que estas ramas sean las que más han contribuido a la creación de puestos de trabajo en la post-convertibilidad. Por el contrario, el menor peso relativo de éstas en la ocupación manufacturera total determina que expliquen sólo el 17,6 por ciento de los puestos de trabajo generados en el sector, mientras que las ramas mercado-internistas, que exhibieron una elasticidad empleo-producto mucho más reducida, explican

el 46,2 por ciento de los puestos generados, dado que concentran la mayor parte del empleo industrial.

Tradicionalmente, el grueso de las ramas industriales orientadas al mercado mundial estaban ligadas al procesamiento de productos primarios y, por lo tanto, basaban su competitividad en las ventajas comparativas que ofrecían los recursos naturales. No obstante su mayor intensividad en el uso del capital con relación al trabajo, la expansión de estas ramas ya no parece estar basada sólo en la existencia de abundantes recursos naturales, sino también de dotaciones de mano de obra a bajo costo en términos internacionales. Esto es así dado que, desde el año 2002, los salarios nominales aumentaron en una proporción mucho menor a la magnitud de la devaluación, con lo cual se vieron reducidos en moneda extranjera. En efecto, mientras que el salario promedio entre los trabajadores registrados de la industria manufacturera promedió los 1.088 dólares mensuales durante la vigencia del plan de convertibilidad, en el período 2002-2006 dicho valor se redujo a 489 dólares (el 55 por ciento).

En los últimos años Argentina registró un crecimiento exponencial de las exportaciones, que pasaron de 26.543 millones de dólares en 2001 a 46.568 millones en 2006, y en donde las manufacturas de origen agropecuario e industrial lideraron la expansión al crecer un 90,6 por ciento. No obstante, si bien las exportaciones argentinas se expandieron significativamente durante la post-convertibilidad, éstas presentan un pobre desempeño si se las compara con la mayor parte de los países latinoamericanos. En efecto, excepto en México y Venezuela, en el resto de América Latina las exportaciones aumentaron proporcionalmente bastante más que en Argentina en este período, con lo cual se puede advertir que el tipo de cambio real no es el único y probablemente ni siquiera el principal factor que explique el crecimiento exportador, sino que más bien todo indica que éste es un fenómeno

generalizado de la región (en particular desde el sostenido crecimiento de la demanda mundial de materias primas). De hecho, en la mayor parte de los países de Latinoamérica no se realizaron en los años mencionados devaluaciones tan pronunciadas como la nuestra, e inclusive varios países vieron reevaluar su moneda en los últimos años –como el caso de Brasil– y, no obstante, sus exportaciones siguieron aumentando.

### **FUERA DE REGISTRO**

Para completar el cuadro laboral, a continuación se analizarán sólo algunas de las principales características de los nuevos puestos de trabajo generados, ya que un estudio pormenorizado de la cuestión excede los objetivos del presente libro. En particular, se analizará el efecto de las modificaciones en el patrón de acumulación sobre el proceso de fragmentación que experimentó la fuerza de trabajo en las últimas décadas.

Las importantes modificaciones ocurridas en el mercado de trabajo durante la post-convertibilidad también han transformado las tendencias prevalecientes en las últimas décadas con respecto al proceso de fragmentación de la clase trabajadora, es decir, al proceso que ha llevado a un distanciamiento cada vez mayor entre los ocupados con beneficios sociales de aquellos que no los poseen, así como de todos ellos en relación con los desocupados. Si bien la última crisis tuvo como consecuencia un empeoramiento de las condiciones laborales, desde mediados del año 2004 se asiste a una situación que podría ser vista como una paulatina reversión o, al menos, una atenuación del proceso de fragmentación que sufrió la clase trabajadora durante el período de la valorización financiera.

La generación de puestos de trabajo asalariados en el sector privado en el período comprendido entre el mes de mayo de 2002 y el cuarto trimestre del año 2006 fue de más de 1.500.000, de

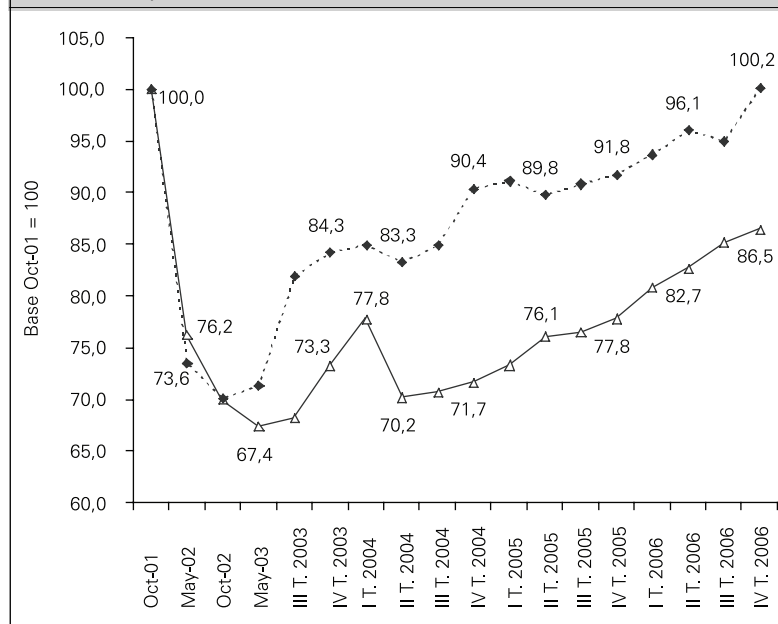
los cuales el 54,7 por ciento fueron registrados o “en blanco”. Esto marca un cambio con respecto a su evolución a lo largo de la vigencia del plan de convertibilidad, en donde los asalariados no registrados pasaron de representar un 31,1 por ciento del total de asalariados en el año 1991 a un 38,1 por ciento en el año 2001.<sup>3</sup>

Es más, si se analiza la evolución de los salarios desde la devaluación de la moneda a partir de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC), se observa una tasa de crecimiento en las remuneraciones de los asalariados no registrados mayor a la de los registrados (gráfico 16). Si bien las diferencias no son significativas, marcan otro cambio con respecto a su evolución durante los años noventa, en donde aumentó significativamente la brecha salarial entre asalariados registrados y no registrados. De todas maneras, no debería soslayarse que la brecha en las remuneraciones de los trabajadores registrados y no registrados sigue siendo sumamente acentuada. En efecto, de acuerdo a datos suministrados por la misma Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, en el cuarto trimestre de 2006 el ingreso promedio nominal de los primeros fue de 1.312 pesos y el de los segundos de 556 pesos.

En el mismo período, el valor de la línea de pobreza para un “hogar tipo” fue del orden de los 855 pesos (el “hogar tipo” está formado por un varón y una mujer de entre 30 y 59 años con dos hijos: uno de entre 4 y 6 años, y otro de entre 7 y 9 años). Esto explica por qué en la actualidad existe una importante parte de la población que tiene empleo y que, no obstante, se encuentra por debajo de la línea de pobreza. Ya no se trata sólo de pobreza por desempleo sino que, debido a los bajos niveles salariales, se ha consolidado un núcleo de “empleo de pobreza”.

3. Esta información corresponde sólo al aglomerado Gran Buenos Aires por no contar con información para la totalidad de los aglomerados urbanos en el año 1991.

**GRÁFICO DIECISÉIS. EVOLUCIÓN DE LAS REMUNERACIONES MEDIAS DE LOS ASALARIADOS. TOTAL DE AGLOMERADOS URBANOS, 2001-2006. (En número índice Oct-2001 = 100)**



Fuente: elaboración propia en base a la EPH.

En ese marco debe resaltarse que la evolución tanto del tipo de puestos de trabajo generados como del nivel de remuneraciones no ha sido homogénea por sector de actividad. Mientras que en los servicios ha crecido más el porcentaje de asalariados registrados –un 20,4 por ciento entre octubre de 2001 y el primer trimestre de 2006, frente a un 11,9 por ciento de los no registrados en el mismo lapso–, en la industria manufacturera el comportamiento ha sido marcadamente distinto. Los asalariados no regis-

trados en este último sector han crecido por encima de los puestos registrados, a la vez que se ha verificado una profundización, aunque leve, de la brecha salarial. Este último proceso puede deberse a la conjunción de dos factores: a) el impacto de la devaluación de la moneda sobre los sectores exportadores, los cuales pudieron, ante su elevada rentabilidad, incrementar el nivel de las remuneraciones por encima de la media; y b) el hecho de que en muchas de las ramas mercado-internistas una parte importante del empleo generado ha sido no registrado y, como tal, de reducida remuneración.

De continuar las tendencias actuales en el mercado de trabajo, es posible que el proceso de fragmentación de la clase trabajadora se revierta parcialmente. En efecto, los elevados niveles de generación de puestos de trabajo en los últimos años tienden a debilitar uno de los principales pilares sobre los que se basó este proceso durante los años noventa: el desempleo masivo. De esta manera, esta trayectoria genera nuevas condiciones para la lucha de clases, donde cada vez se vuelve más explícita la puja distributiva.

Por lo tanto, en base a los cambios registrados en el mercado de trabajo en los últimos años, parecería que, en lugar de consolidarse un mercado de trabajo dual (o, en otras palabras, un conjunto de asalariados integrados y con relativamente buenos salarios completamente divorciado de una masa marginal de trabajadores con bajos ingresos y en condiciones precarias), se estaría asistiendo a una reducción potencial de las brechas, al menos en términos salariales, presentes en las últimas décadas. La elevación relativa de las remuneraciones de los asalariados no registrados por encima de los registrados en los últimos tiempos estaría indicando que, ante una significativa contracción en los niveles de desempleo, las posibilidades de que persista o se ahonde la fragmentación de la clase trabajadora son efectiva-

mente más reducidas. Esto supone que, más allá de las profundas derrotas sufridas a partir de la *revancha clasista* desatada en 1976 y consolidada en la década de los noventa, las nuevas condiciones en el mercado de trabajo abren nuevas perspectivas para la lucha de la clase obrera argentina por lograr mejores condiciones de vida.

## **RUPTURA Y CONTINUIDAD**

El crecimiento experimentado por la economía argentina en la post-convertibilidad se sustentó en al menos tres ejes. En primer lugar, en la aguda alteración de los precios relativos como consecuencia de la devaluación de la moneda; en segundo lugar, por la persistencia de reducidas tasas de interés en el mercado local, y, por último, en el favorable contexto internacional dado tanto por la expansión de la demanda mundial como por la persistencia de bajas tasas de interés en el mercado financiero internacional. Estos elementos hicieron posible superar los agudos efectos del colapso del patrón de acumulación anterior y permitieron recuperar la capacidad de generación de riqueza de la economía argentina, aunque, como se vio, esto no se reflejó aún en una mejora significativa de las condiciones de vida de la población.

Como se dijo anteriormente, la devaluación de la moneda produjo una aguda modificación de la estructura de precios relativos con respecto a la existente a lo largo del plan de convertibilidad; este cambio fue en beneficio de los sectores productores de bienes transables con respecto a los no transables, alterando de esta manera la lógica de apropiación del excedente que estuvo vigente en la economía argentina en las últimas décadas. Este proceso no sólo supuso una transferencia de ingresos entre las distintas fracciones del capital –proceso que sin lugar a dudas se produjo– sino también entre el capital y el trabajo. En efecto, la devaluación



implicó una caída en la participación de los trabajadores en el ingreso nacional debido a la aguda contracción de los salarios reales, transformándose esta última transferencia en uno de los pilares sobre los que se sustentó la recuperación de la tasa de ganancia en los sectores productores de bienes.

En este nuevo escenario, la política de mantener un tipo de cambio real devaluado facilitó la obtención de elevadas ganancias por parte de los sectores exportadores, ya que implicó la obtención por parte de éstos de un mayor poder adquisitivo en el medio local por cada dólar exportado y, simultáneamente, una reducción de los costos de producción medidos en dólares. Si bien estas políticas son justificadas en el caso del sector manufacturero, por su bajo nivel de competitividad internacional, en el caso del agro las mismas favorecen la obtención de ganancias extraordinariamente elevadas teniendo en cuenta la alta competitividad del sector agropecuario pampeano. En este contexto, las retenciones a las exportaciones impuestas por el gobierno buscaron compensar en alguna medida esta situación particular a través de la apropiación de una parte de la renta extraordinaria.

Más allá de la situación extremadamente favorable para el campo, la nueva paridad cambiaria y la caída de los salarios reales permitieron la recuperación de la producción en diversos sectores industriales que se habían visto afectados por el proceso de apertura externa y sobrevaluación cambiaria de la década pasada, así como el desarrollo de nuevas industrias que no habían alcanzado niveles de competitividad suficientes en la etapa anterior.

Por otra parte, la reducción de la tasa de interés interna, junto con la recuperación de la rentabilidad en los sectores productores de bienes, implicó el cese de uno de los elementos centrales del patrón de acumulación anterior: la valorización financiera. En efecto, la persistencia de mayores márgenes de rentabilidad en los sectores productores de bienes que los registrados en el sector finan-

ciero condujo a un incremento de la producción y de la inversión productiva. Las bajas tasas de interés internas fueron una consecuencia de la coyuntura internacional y del reducido nivel de endeudamiento del sector público en el ámbito financiero local, posibilitando de esta forma una transformación sustancial de la economía argentina con respecto al comportamiento registrado en las últimas décadas.

En este contexto, el mantenimiento de reducidas tasas de interés en la plaza financiera local fue un elemento determinante de la expansión de la producción en los sectores productores de bienes, no sólo por el abaratamiento del crédito y, por ende, de la inversión, sino principalmente porque determinó el fin de la canalización de los excedentes generados en el ámbito productivo hacia el sector financiero. Es más, la elevada rentabilidad de las inversiones productivas determinaron una contracción de la fuga de capitales hacia el exterior, consolidando el fin (al menos por el momento) de uno de los rasgos centrales del patrón de acumulación anterior.

Si bien este crecimiento significativo de los sectores productores de bienes se pudo sustentar en un primer momento por el elevado grado de capacidad ociosa vigente en la economía argentina, en los últimos años la inversión se expandió superando los niveles registrados a lo largo de la década del noventa. Además, debe resaltarse que la expansión de la inversión se registró en un contexto de elevación de los precios de los bienes de capital como consecuencia de la devaluación, y, por lo tanto, la proporción del excedente generado en el ámbito productivo que representa la inversión es mayor.

En el plano externo, la coyuntura favorable no estuvo dada sólo por la persistencia de reducidas tasas de interés en el mercado financiero internacional, sino también por una significativa expansión de la demanda mundial y en particular de los productos de origen primario, lo cual se reflejó en una mejora en los términos de

intercambio de nuestro país. En efecto, la elevación del precio de los productos exportados por Argentina con respecto a los deprimidos niveles alcanzados a fines de la convertibilidad fue otro de los pilares en los que se sustentó la fase de crecimiento actual.

Sin embargo, si bien la favorable coyuntura internacional fue uno de los motores que sustentó la recuperación, no fue el único ni el principal elemento de la fase actual de crecimiento que exhibe la economía local. Los precios de los productos primarios exportados por Argentina, si bien se encuentran en un nivel elevado, no lo son tanto en términos históricos. En este sentido, la expansión del valor exportado por el país en los últimos años no obedeció primordialmente a un crecimiento exponencial de los precios sino que, por el contrario, el factor determinante fue el crecimiento de los volúmenes exportados. No obstante esta situación, nada garantiza que la demanda de los principales productos exportados por Argentina –fundamentalmente alimentos, materias primas y manufacturas de bajo contenido tecnológico– se mantenga en alza en el largo plazo, sobre todo teniendo en cuenta la elevada volatilidad de sus precios a escala mundial. Y, aun si esto fuera así, el rol de la industria manufacturera –fundamental en términos de empleo y salarios– corre graves riesgos debido a la creciente competencia de las manufacturas provenientes de países periféricos con mayor productividad y menores salarios (fundamentalmente de China y algunos países del Este de Asia).

Por otra parte, en el mediano plazo es muy probable que la apreciación cambiara vaya licuando las ventajas competitivas obtenidas a partir de la maxi-devaluación del peso. Esta tendencia está dada en parte por el tipo de estructura productiva que aún caracteriza a nuestro país y que está constituida por una industria de menor productividad relativa que el agro y, salvo en algunas pocas ramas, no competitiva en términos internacionales. Por lo tanto, la existencia de un sector productor de bienes transables

con elevada productividad relativa como el sector agropecuario pampeano, sin políticas que modifiquen la tendencia del mercado, conduce a la determinación de un tipo de cambio sobrevaluado en función de las necesidades de desarrollo de un sector industrial competitivo en términos internacionales, lo cual compromete la sustentabilidad de gran parte de las producciones de origen industrial. Es decir, el libre juego del mercado determinaría en el largo plazo un tipo de cambio inconsistente con una estrategia de desarrollo industrial.

En este sentido, si las autoridades monetarias se abstuvieran de intervenir en el mercado cambiario, seguramente se produciría una significativa apreciación de la moneda, reduciéndose de esta manera la rentabilidad de los sectores productores de bienes transables en general y, en particular, afectando significativamente la competitividad del sector industrial. De hecho, la política de retenciones que establece un tipo de cambio diferencial para la exportación de productos agrarios o agroindustriales se basa en asumir la existencia de una estructura productiva como la mencionada, en donde los tipos de cambio requeridos para competir en el mercado mundial son considerablemente distintos.

Las tendencias a la apreciación de la moneda existentes en la actualidad tienen su base en las características recién mencionadas y en la creciente entrada de capital extranjero a la plaza financiera local. Esto se da porque, si bien es reducida en términos históricos, la tasa de interés interna sigue superando a la internacional, y, por otra parte, el mantenimiento del nivel del tipo de cambio nominal a través de la intervención del Banco Central opera como una relativa garantía cambiaria para las inversiones de cartera. Esto fomenta el ingreso de capitales financieros que acentúan aun más las presiones sobre el tipo de cambio.

De lo antedicho se desprende que el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo conjuntamente con la aplicación de reten-

ciones a las exportaciones son requisitos ineludibles para que la economía argentina mantenga el actual sendero de crecimiento, pero, a su vez, tanto por motivos económicos como políticos, son requisitos que difícilmente se puedan sustentar prolongadamente en el tiempo. En este sentido, el sostenimiento de la expansión industrial en el largo plazo no se puede sustentar sólo en la aplicación de tipos de cambio diferenciales, sino que debe descansar en una política integral de desarrollo para el sector.

Por otra parte, al estar basada la competitividad en un tipo de cambio elevado, los límites para la recuperación del salario (en términos históricos) son estrechos. En este sentido, si bien el incremento de los salarios reales observado en el último tiempo no tuvo un impacto significativo en la estructura de costos, esto se debió a que fueron acompañados por significativos incrementos en el nivel de productividad, evitando por lo tanto generar presiones inflacionarias. Sin embargo, también es cierto que la recuperación de los salarios trajo aparejada una reducción en la tasa de ganancia empresaria desde los extraordinarios niveles alcanzados como consecuencia de la devaluación de la moneda. En este contexto, las presiones inflacionarias registradas en la actualidad estarían asociadas a la negativa por parte del sector patronal a que se vean reducidas sus altísimas tasas de rentabilidad.

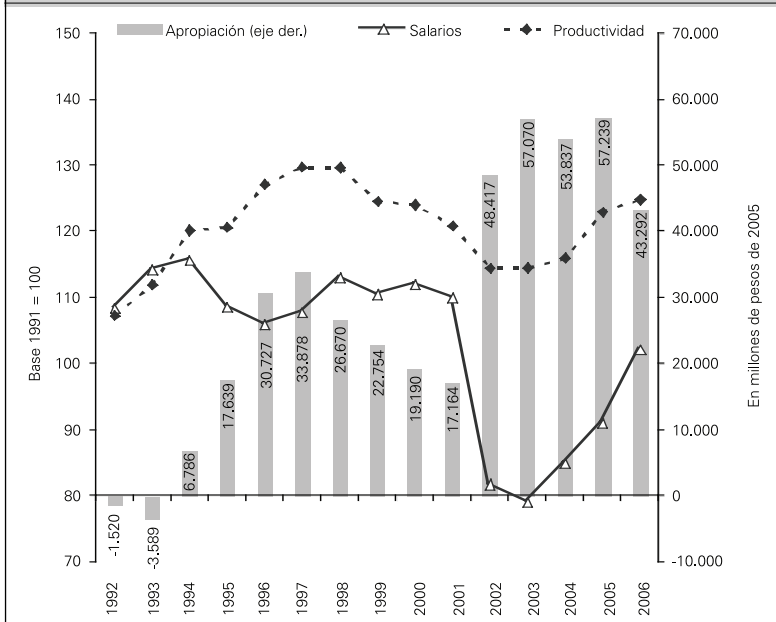
Si la ventaja por productividad alcanzada en el sector industrial en esta última etapa se basó tanto en la nueva paridad cambiaria como en la presencia de reducidos salarios en términos internacionales, la elevación de los salarios reales puede conducir a la erosión de una de las bases en la que se sustentó la recuperación de la producción industrial desde fines del año 2002 a la actualidad. En particular, las industrias sustitutivas desarrolladas como consecuencia de la devaluación de la moneda son particularmente vulnerables a un aumento en los salarios reales, ya que esto puede conducir a la pérdida de su competitividad internacional. Es decir,

ante la escasa productividad de la mayor parte de la industria local en términos internacionales y la ausencia de barreras arancelarias externas, en algunos sectores el aumento de los salarios reales comprimiría la tasa de ganancia, mientras que en otros esta reducción podría implicar la eliminación total de la competitividad externa y con ello la desarticulación productiva. Estas diferencias se deben a que el sector manufacturero presenta un perfil heterogéneo y, por lo tanto, su composición incluye niveles de competitividad significativamente distintos entre los sectores.

De todas formas, la expansión de la productividad por encima de los salarios en el conjunto de la economía argentina a lo largo de la vigencia del plan de convertibilidad le permitió a una parte del empresariado industrial compensar la pérdida de competitividad asociada a la sobrevaluación cambiaria. En efecto, los asalariados no se vieron beneficiados por el mayor excedente que generaron con el aumento de la productividad de su trabajo, sino que fue el sector empresario el que se apropió cerca de 28.600 millones de pesos (anuales) del año 2005 en el período comprendido entre 1992 y 2006. Este proceso se profundizó durante la post-convertibilidad, en donde la apropiación promedió anualmente los 51.900 millones de pesos.<sup>4</sup> En consecuencia, se puede sostener que aún queda un significativo camino por recorrer para lograr la recuperación de los salarios en el sector manufacturero, sin que esto implique un limitante inmediato a la rentabilidad empresaria.

4. La estimación de las ganancias apropiadas por el sector empresario como consecuencia del crecimiento de la productividad por encima de los salarios surge de estimar la diferencia entre la masa salarial real y la que hubiera existido de haber seguido los salarios el ritmo de crecimiento de la productividad. Debe tenerse en cuenta que en principio no se está considerando una modificación en los precios. Un análisis detallado se encuentra en la revista *Engranajes*, Año 2005, N°1, FETIA, CTA.

**GRÁFICO DIECISIETE. EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS REALES, LA PRODUCTIVIDAD Y EL EXCEDENTE APROPIADO POR EL CAPITAL, 1992-2006. (En número índice 1991 = 100)**



Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC y del Ministerio de Economía.

No obstante la ausencia de un freno inmediato, una vez licuadas las ganancias extraordinarias por cierta recuperación de los salarios y la apreciación real del peso, de no mediar cambios estructurales, se imponen límites objetivos a una mejora sustantiva de los ingresos de los trabajadores y una más equitativa distribución. La reducción de la desocupación ha fortalecido la capacidad de lucha de la clase trabajadora, pero justamente este fortalecimiento

generará mayores tensiones sociales a medida que los límites objetivos del patrón emergente se vayan imponiendo.

En tanto no se modifique la estructura productiva argentina y el tipo de inserción del país en el mercado mundial, difícilmente logren revertirse los principales legados “sociales” de las últimas décadas. A pesar del crecimiento económico y la mejora de algunos indicadores sociales en el corto plazo, y sin cambios estructurales de por medio, Argentina continuará siendo un país subdesarrollado y dependiente y con escasas chances de que se produzcan mejoras sustantivas y sostenibles en la calidad de vida de la mayor parte de la población. Una seria reindustrialización del país sólo es posible sobre otras bases sociales que cuenten con otro proyecto de nación, donde los beneficios del crecimiento sean para el conjunto de los trabajadores.

## CONCLUSIONES

A partir de los diferentes análisis previos se pueden esbozar algunas conclusiones provisorias sobre la evolución del mercado de trabajo argentino durante la post-convertibilidad. En este sentido, se puede afirmar que el embrionario patrón de acumulación ha modificado el comportamiento del mercado laboral generando mucho más empleo que su predecesor, dado que el sector productivo, antes neto expulsor de mano de obra, generó en los últimos años una importante cantidad de puestos de trabajo, mientras que en el resto de las actividades no se produjeron tendencias negativas que contrarresten aquel efecto.

Las evidencias presentadas y analizadas indican que el fuerte crecimiento económico experimentado en los últimos años, si bien ha viabilizado una ostensible reducción del desempleo, se ha sostenido también en un nuevo avance del capital sobre el

trabajo, el cual se expresa no sólo en la notable recomposición experimentada por la tasa de ganancia, sino también en el incremento de la participación del capital en el ingreso. En este sentido, debe marcarse un punto de continuidad entre la fase actual y el régimen de convertibilidad y, más ampliamente, la etapa 1976-2001: el comportamiento de la actividad económica se despliega sobre un cuadro de fuerte inequidad distributiva. Aunque el incremento del empleo en los últimos años y, en menor medida, de los salarios, permitieron recuperar parcialmente la participación de los trabajadores en el producto, el crecimiento económico sigue favoreciendo en primer lugar al capital, y las mejoras para la clase trabajadora parecen seguir dependiendo de la “teoría del derrame”, es decir, aquella idea que supone que las mejoras se van expandiendo de “arriba hacia abajo” una vez que los que están en la cima de la pirámide se encuentran en una mejor situación.

Las nuevas condiciones imperantes en el mercado de trabajo en la post-convertibilidad, en particular la reducción del ejército de reserva –que condicionó fuertemente la capacidad de lucha y negociación de los trabajadores en la década pasada–, generan mejores condiciones objetivas para la lucha reivindicativa de la clase trabajadora. Sin embargo, esta posibilidad se enfrenta con los límites estructurales que presenta el patrón de acumulación emergente en lo que hace a una mejora sustantiva en las remuneraciones y por esa vía una mayor participación de los asalariados en el ingreso. Asimismo, la creciente heterogeneidad desplegada en los últimos treinta años hacia el interior de la propia clase trabajadora aún sigue siendo obstáculo considerable a la hora de avanzar hacia una mayor organización y unidad de acción por parte del conjunto de los trabajadores.

En efecto, la recuperación del sector manufacturero en los últimos años se sustentó, en buena medida, en la obtención de ganancia

extraordinarias producto de la nueva estructura de precios relativos y la reducción del costo laboral. La devaluación de la moneda le ofreció al sector una suerte de “protección” frente a la competencia externa y una disminución de los salarios tanto en términos internacionales como en términos de salarios reales. Por tanto, el mantenimiento de una tendencia creciente en los niveles de empleo depende, dado el incipiente patrón de acumulación basado en la expansión de la exportaciones y el consumo interno de los sectores de altos ingresos, de una inequitativa estructura de distribución del ingreso o, en otras palabras, en el mantenimiento de elevadas tasas de ganancia en el sector manufacturero y, por ende, en la persistencia de salarios relativamente reducidos. Cabe aclarar que esto no significa que no existan en la actualidad importantes márgenes para la recuperación de los salarios a partir de los niveles sumamente bajos que alcanzaron con la crisis, pero como se mencionó anteriormente, estos aumentos se encuentran estructuralmente limitados.

La falta de competitividad internacional de buena parte del tejido manufacturero local sólo puede ser compensada, de no mediar una política integral de desarrollo industrial, por la presencia de una moneda devaluada y, por ende, de salarios reducidos en términos internacionales. Salarios bajos en dólares son la precondition necesaria para que muchas de las industrias que se expandieron tras la devaluación puedan mantenerse en el mercado. A su vez, no debe dejarse de mencionar que el crecimiento manufacturero en los últimos años se produjo mayormente en los sectores de menor productividad, volcados esencialmente al mercado doméstico, lo cual impone un límite aun más estrecho a un incremento significativo de los salarios en el mediano plazo.

En definitiva, el mantenimiento de la expansión industrial requiere, dado el modelo de crecimiento adoptado, de reducidos

salarios en términos internacionales que permitan el mantenimiento de los niveles de rentabilidad en el sector, para de esta forma compensar su falta de competitividad en el mercado mundial. La inserción pasiva y subordinada de Argentina en la muy variable y compleja fase actual del capitalismo a escala planetaria le impone límites que le son propios, dado que uno de los pilares en los que se basa la presente estrategia de inserción productiva es la persistencia de bajos salarios que permitan aumentar la competitividad y, asociado a ello, la consolidación de una matriz distributiva sumamente regresiva.

En relación con esto último, en tanto el tipo de cambio se mantenga como eje central del patrón de acumulación emergente y núcleo ordenador prácticamente excluyente de la política hacia el ámbito productivo-industrial (o, en otras palabras, sin avanzar en el diseño y la instrumentación de un programa orgánico e integral de desarrollo que propugne un proceso de reindustrialización sobre nuevos sectores y actores, y una distinta inserción internacional de nuestro país en el mercado mundial), la posibilidad de lograr una significativa mejora en la distribución de la riqueza estará sumamente acotada. En efecto, el leve progreso registrado en la estructura distributiva en los últimos años se sustentó en buena medida en el incremento del empleo, sin embargo este ritmo de crecimiento difícilmente se sostenga en los próximos años –dado que el mantenimiento en el corto y mediano plazo de la elasticidad empleo-producto registrada en la post-convertibilidad dependerá en buena medida del comportamiento de la construcción, actividad que lideró la creación de puestos de trabajo en los últimos años–, por lo cual toda mejora distributiva requerirá de un significativo incremento en los salarios reales.

Por lo tanto, la apuesta exportadora y sustitutiva basada en un tipo de cambio real alto sin un plan estratégico de reindustrialización y reversión de la reprimarización de la estructura pro-

ductiva argentina sólo puede estar basada en las ventajas comparativas estáticas que ofrecen los recursos naturales y en el mantenimiento de la competitividad a partir de bajos salarios en términos internacionales. La redistribución del ingreso y la reindustrialización, con eje en una distinta inserción en la división internacional del trabajo, son dos “caras de una misma moneda” y, como tales, pilares básicos de un proyecto por colocar a nuestro país en un sendero sostenido y sustentable de desarrollo.

## BIBLIOGRAFÍA

Altimir, O. y Beccaria, L. (1999): "Distribución del ingreso en Argentina", Serie Reformas Económicas, N° 40, CEPAL, Santiago de Chile.

Arceo, E. (2006): "Identificación de sectores industriales dinámicos en la actual fase de internacionalización del capital", FLACSO, mimeo, Buenos Aires.

Arceo, E. (2005): "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina", en *Cuadernos del CENDES*, N° 60, Caracas.

Basualdo, E. (2006): *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI Editores/FLACSO, Buenos Aires.

Beccaria, L., Esquivel, V. y Mauricio, R. (2005): "Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en Argentina", en *Desarrollo Económico*, N° 178, Vol. 45, Buenos Aires.

Braun, O. (1975): "Desarrollo del capital monopolista en la Argentina", en Braun, O. (comp.): *El capitalismo argentino en crisis*, Siglo XXI, Buenos Aires.



Braun, O. y Joy, L. (1981): "Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina", en *Desarrollo Económico*, Nº 80, Vol. 20, Buenos Aires.

Canitrot, A. (1983): "El salario real y la restricción externa de la economía", en *Desarrollo Económico*, Nº 91, Vol. 23, Buenos Aires.

Canitrot, A. (1975): "La experiencia populista de distribución del ingreso", en *Desarrollo Económico*, Nº 59, Vol. XV, Buenos Aires.

Canitrot, A. y Sebess, P. (1974): "Algunas características del comportamiento del empleo en la Argentina entre 1950 y 1970", en *Desarrollo Económico*, Nº 53, Vol. XIV, Buenos Aires.

Damill, M. y Frenkel, R. (2006): "El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera", en *Revista de la CEPAL*, Nº 88, abril, Santiago de Chile.

Diamand, M. (1973): *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Paidós, Buenos Aires.

Frenkel, R. (2004): "Real exchange rate and Employment in Argentina, Brazil, Chile and Mexico", CEDES, mimeo, Buenos Aires.

Gerchunoff, P. y Llach, L. (2004): *Entre la equidad y el crecimiento. Ascenso y caída de la economía argentina, 1880-2002*, Siglo XXI, Buenos Aires.

Katz, J. (2000): *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.

Kulfas, M. y Schorr, M. (2003): *La deuda externa argentina. Diagnósticos y lineamientos propositivos para su reestructuración*, Fundación OSDE/CIEPP, Buenos Aires.

Lindenboim, J., Graña, J. y Kennedy, D. (2005): "Distribución, consumo e inversión en la Argentina de comienzos del siglo XXI", en *Realidad Económica*, Nº 218, Buenos Aires.

Llach, J. (1987): "Mercados de trabajo, términos del intercambio externo y salarios reales en el largo plazo. La Argentina y América Latina: 1940-1985", Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires.

Llach, J. y Sánchez, C. (1984): "Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas", en *Estudios*, Año 7, Nº 29, Buenos Aires.

Marx, K. (1995): *El Capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Siglo XXI, México.

Pesce, J. (2006): "Política y economía durante el primer año del gobierno de Raúl Alfonsín. La gestión del ministro Grinspun", en Pucciarelli, A. (coord.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

Schorr, M. (2005): *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales*, Tesis de Doctorado, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede Académica Argentina, Doctorado en Ciencias Sociales, Buenos Aires.

Schorr, M. y Wainer, A. (2005): "Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del modelo de los noventa al del dólar alto", en *Realidad Económica*, Nº 211, Buenos Aires.

## Fuentes

Diario *La Nación*.

Diario *El Cronista Comercial*.

# GLOSARIO

**Bienes transables y no transables:** Los bienes transables son aquellos que son susceptibles de ser comerciados entre países, en cambio los no transables carecen de esta posibilidad.

**Devaluación:** Una devaluación se produce cuando el gobierno decide otorgarle un mayor valor al tipo de cambio, es decir, cuando el precio de la divisa (moneda extranjera fuerte) aumenta en el mercado local o bien cuando existe una mayor demanda que oferta de divisas en el mercado que provoca un aumento del precio de éstas (sin intervención del gobierno).

**Sobrevaluación:** Se produce cuando el valor del tipo de cambio se encuentra por debajo del valor que alcanzaría ante el libre juego de la oferta y la demanda.

**Salario nominal y real:** El salario nominal es la suma de dinero que recibe el trabajador por la labor realizada. En cambio, el salario real mide la cantidad efectiva de bienes y servicios que puede adquirir el trabajador con

su salario nominal. El salario real se determina a partir del salario nominal y la evolución del nivel de precios al consumidor, es decir, queda descontada la pérdida (o ganancia) de poder adquisitivo del trabajador de acuerdo al índice de inflación.

**Costo salarial o costo laboral:** Los costos laborales miden la incidencia de los salarios en el precio del bien producido. Para esto se toma en consideración la evolución de la productividad y de los salarios en términos no ya de su poder de compra en el mercado, sino por su costo para el empresario, para lo cual se utiliza el índice de precios mayoristas en su estimación.

**Productividad de la mano de obra o productividad del trabajo:** Ésta mide la relación entre el producto y la cantidad de empleados; al dividir el producto por la cantidad de ocupados se obtiene la productividad de la mano de obra. Por lo tanto, si, tras un período de tiempo, hay un mayor producto con la misma o menor cantidad de trabajadores, quiere decir que la productividad aumentó. Los casos opuestos serían cuando más trabajadores producen lo mismo o la misma cantidad de trabajadores producen menos que antes. También se puede medir la productividad horaria, es decir, cuánto producen los empleados en una hora o en un determinado período de tiempo.

**Concentración y centralización del capital:** La primera hace referencia a una creciente concentración de medios de producción en manos de capitalistas individuales como resultado del propio proceso de acumulación de capital. La centralización es un proceso similar, sólo que se diferencia del primero en tanto se trata de una concentración de capitales ya existentes, es decir, cuando unas empresas son absorbidas por otras. Al respecto ver Marx (1995).

**Población Económicamente Activa (PEA):** Es la cantidad de personas que tienen trabajo o que carecen de él pero buscan uno activamente.

**Tasa de desocupación:** Representa la proporción de desocupados entre la población económicamente activa, es decir entre aquellos que ofrecen su trabajo en el mercado.

**Tasa de empleo:** Es la proporción de ocupados sobre la población total.

**Tasa de actividad:** Es la proporción de población económicamente activa (PEA) sobre la población total. Es decir, qué proporción representan los ocupados y desocupados sobre la población total.

**Tasa de subocupación:** Es la proporción de ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales (y desearían trabajar más horas) sobre la población económicamente activa.

**Trabajadores no registrados:** Define a los ocupados que no realizan aportes jubilatorios y que por tanto no gozan del sistema de protección social.

**Efecto desaliento:** Se denomina como efecto desaliento en el mercado de trabajo a la reducción en la oferta de mano de obra como consecuencia de la disminución de los salarios reales. Es decir, ante la caída de las remuneraciones *reales*, algunas personas deciden no ofrecer su fuerza de trabajo en el mercado.

**Ejército de reserva:** Son los trabajadores desocupados que actúan como reserva de mano de obra para el capital y que, a su vez, presionan de forma descendente sobre los salarios de los ocupados. Esto significa que, al aumentar la cantidad de gente sin empleo o que trabaja menos horas de las que necesita, los que tienen trabajo terminan aceptando percibir menores salarios debido a que temen perder el empleo a manos de otras personas dispuestas a aceptar peores condiciones de trabajo con tal de obtener uno.

**Elasticidad empleo-producto:** La elasticidad empleo-producto mide en cuánto varía el nivel de empleo por cada punto de crecimiento del producto bruto interno.

**Capacidad ociosa:** Mide el grado de inutilización de los recursos con los que cuenta una industria para producir, es decir, dada una capacidad de producción instalada (de acuerdo a un conjunto de dotación de máquinas, instalaciones, fuerza de trabajo, etc.), la capacidad ociosa es la diferencia entre lo que efectivamente produce la empresa y lo que podría producir si funcionara a pleno (sin necesidad de realizar ninguna otra inversión en infraestructura). Esto supone que, ante la reactivación del ciclo económico, si la utilización de la capacidad instalada en la industria es muy baja (o hay una amplia capacidad ociosa), dicha industria puede aumentar rápidamente su producción fácilmente. Cuando la capacidad utilizada en la industria es muy alta (o hay una baja capacidad ociosa), se requiere de inversiones que aumenten la capacidad instalada para poder aumentar la producción.

**Consenso de Washington:** Este término, en su versión original, fue propuesto por Williamson (1989) para referirse al denominador común en los consejos de políticas emanados de las instituciones multilaterales de crédito hacia los países subdesarrollados en general, y hacia los de América Latina en particular. Las ideas centrales agrupadas bajo el Consenso de Washington pueden resumirse en los siguientes diez puntos: (i) disciplina fiscal; (ii) redireccionamiento del gasto público hacia sectores que ofrecieran por un lado altos retornos económicos, y por el otro, el potencial de mejorar la distribución del ingreso (por ejemplo: salud primaria básica, educación primaria, infraestructura); (iii) reforma fiscal (para bajar la tasa promedio de imposición y ampliar la base imponible); (iv) liberalización de la tasa de interés; (v) tipo de cambio competitivo; (vi) liberalización comercial; (vii) liberalización de los flujos de inversión extranjera directa; (viii) privatización; (ix) desregulación financiera (eliminando las barreras a la entrada y salida de capitales); y (x) seguridad de los derechos de propiedad.

## LOS AUTORES

**Nicolás Arceo** es economista (UBA), investigador del Área de Economía y Tecnología de FLACSO y doctorando en el Doctorado en Ciencias Sociales de la misma institución.

**Ana Paula Monsalvo** es economista (UBA), realiza una Maestría en Estadística Matemática en la UBA, y es docente en cursos de posgrado en FLACSO.

**Martín Schorr** es sociólogo (UBA), investigador del CONICET y en el Área de Economía y Tecnología de FLACSO, y docente en la UBA.

**Andrés Wainer** es sociólogo (UBA), becario del CONICET, investigador del Área de Economía de FLACSO, doctorando en el Doctorado en Ciencias Sociales en dicha institución, y docente en la UBA.

# CLAVES PARA TODOS · 2005 · 2006 · 2007

<b>LOS ARGENTINOS Y SUS INTELLECTUALES</b> – Mempo Giardinelli	<b>LA RELIGIOSIDAD POPULAR</b> – Pablo Semán
<b>EL PERONISMO DE LOS '70 (I)</b> – Rodolfo H. Terragno	<b>EL PERONISMO DE LOS '70 (II)</b> – Rodolfo H. Terragno
<b>MODELO NACIONAL INDUSTRIAL</b> – Martín Schorr	<b>ROSAS, ESTANCIERO</b> – Jorge Daniel Gelman
<b>LAS PRIVATIZADAS (I)</b> – Daniel Azpiazu	<b>LAS PRIVATIZADAS (II)</b> – Daniel Azpiazu
<b>EL RODRIGAZO, 30 AÑOS DESPUÉS</b> – N. Restivo · R. Dellatorre	<b>PARA QUÉ SIRVE LA TECNOLOGÍA</b> – Ricardo A. Ferraro
<b>LA BURGUESÍA TERRATENIENTE</b> – Roy Hora	<b>EDUCACIÓN POPULAR HOY</b> – Juan Carlos Tedesco
<b>EL REPARTO DE LA TORTA</b> – Javier Lindenboim	<b>HISTORIA DE LA DEUDA</b> – Julio Sevares
<b>EL DILEMA MERCOSUR (I)</b> – Jorge Carrera	<b>EL DILEMA MERCOSUR (II)</b> – Jorge Carrera
<b>POLÍTICA EXTERIOR ARGENTINA</b> – M. Rapoport · C. Spiguel	<b>EL CAMPO ARGENTINO</b> – M. Lattuada · G. Neiman
<b>LOS DESAFÍOS DEL DESARROLLO</b> – E. Hecker · M. Kulfas	<b>AUGE Y CAÍDA DEL ANARQUISMO</b> – Juan Suriano
<b>PUEBLO Y POLÍTICA</b> – Hilda Sabato	<b>CAMPO E INDUSTRIA</b> – Aldo Ferrer
<b>EMPRESAS RECUPERADAS</b> – J. Rebón · I. Saavedra	<b>QUÉ ES AL QAEDA</b> – Pedro Brieger
<b>DIEZ TEORÍAS QUE CONMOVIERON AL MUNDO (I)</b> – L. Moledo · E. Magnani	<b>LA NATURALEZA Y NOSOTROS</b> – Carlos Reboratti
<b>DIEZ TEORÍAS QUE CONMOVIERON AL MUNDO (II)</b> – L. Moledo · E. Magnani	<b>EL PROBLEMA CARCELARIO</b> – Raúl Salinas
<b>EL CIUDADANO SHERIFF</b> – Dario Kosovsky	<b>LA REVOLUCIÓN DE EVO MORALES</b> – P. Stefanoni · H. Do Alto
<b>LOS ENIGMAS DE IRÁN</b> – Luciano Zaccara	<b>EL NACIONALISMO DE DERECHA</b> – Daniel Lvovich
<b>2010, ¿ODISEA ENERGÉTICA?</b> – Ricardo De Dicco	<b>LA GUERRA SILENCIOSA</b> – Silvina Ramírez
<b>GOBERNAR EL IMPERIO</b> – Oscar Oszlak	<b>QUE SE VAYAN TODOS</b> – Inés M. Pousadela
<b>CINE Y DICTADURA</b> – Judith Gociol · Hernán Invernizzi	<b>EL CAFÉ DE LOS CIENTÍFICOS</b> – Leonardo Moledo · Martín De Ambrosio
<b>LAS TECNOLOGÍAS EN ARGENTINA</b> – Carlos Eduardo Solivárez	<b>CHINA SE AVECINA</b> – Sergio Cesarin
<b>INTERNET Y LUCHA POLÍTICA</b> – S. Martínez · A. Marotias · L. Marotias · G. Movia	<b>CHACAREROS PAMPEANOS</b> – Juan Manuel Palacio
<b>EL FENÓMENO RELIGIOSO</b> – Silvia Montenegro · Juan M. Renold	<b>LA ECONOMÍA SOCIAL</b> – Mario Elgue
<b>ARTE Y CREACIÓN</b> – Marta Zátonyi	<b>LA CIENCIA ES NEGOCIO</b> – Ricardo A. Ferraro · Sonia Bumbak
<b>MALVINAS, CAPÍTULO FINAL (I)</b> – Fabián Bosoer	<b>MALVINAS, CAPÍTULO FINAL (II)</b> – Fabián Bosoer
<b>QUIÉN CUSTODIA A LOS CUSTODIOS</b> – Martín Medina	<b>HACIA UN NUEVO MODELO INDUSTRIAL</b> – Bernardo Kosacoff
<b>EL COSTO DE LA DEMOCRACIA</b> – Christian Gruenberg	<b>LA MARCA DE LA GORRA</b> – Mariana Galvani
<b>KATRINA, EL IMPERIO AL DESNUDO</b> – Hinde Pomeraniec	<b>LA JUSTICIA PENAL</b> – Ileana Arduino
<b>EL CAFÉ DE LOS CIENTÍFICOS (II)</b> – Martín De Ambrosio	<b>NEOLIBERALISMO Y DESENDEUDAMIENTO</b> – Mariela Bembí · Pablo Nemiña
<b>PARA LEER EL FACUNDO</b> – Oscar Terán	<b>¡CUÁNTO TRABAJO MUJER!</b> – Laura Pautassi
<b>RIESGO PAÍS</b> – Ricardo Aronskind	<b>COMBATES POR LA MEMORIA</b> – Federico Lorenz