

# El mercado de trabajo en los distintos patrones de crecimiento\*

*Luis Campos* \*\*

*Mariana L. González* \*\*\*

*Marcela Sacavini*\*\*\*\*

**El artículo se dedica al análisis de la evolución del mercado de trabajo entre los años 2003 y 2009, centrándose en la trayectoria del empleo, los resultados de las negociaciones colectivas y el salario real. Se hace particular hincapié en la relación entre el patrón de crecimiento vigente y la dinámica laboral, marcando las rupturas con respecto a la década de convertibilidad. Al mismo tiempo, se discuten las limitaciones propias del patrón de crecimiento vigente y el modo en que repercutieron sobre el mercado de trabajo, aún antes del estallido de la crisis económica internacional.**

\* Este trabajo se basa parcialmente en un artículo previo, "La situación de los trabajadores en Argentina frente a la crisis económica actual", elaborado en conjunto con Ana Laura Fernández y Federico Marongiu, que fue presentado al 9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo en 2009. Se agradecen además los comentarios y sugerencias de Nicolás Arceo, Augusto Costa y Ana Laura Fernández a versiones previas del presente. Los resultados y conclusiones expresados son responsabilidad de los autores.

\*\* Investigador de la FLACSO. Becario del CONICET.

\*\*\* Investigadora del CENDA.

\*\*\*\* Investigadora del CENDA y CEPLAD-UBA.

## Introducción

Este artículo se dedica al análisis de la evolución del mercado de trabajo en el período posterior a 2003, centrándose en la trayectoria del empleo, los resultados de las negociaciones colectivas y el salario real. El examen hace particular hincapié en la relación entre el patrón de crecimiento vigente y la dinámica laboral, ya que entendemos que de otro modo no sería posible comprender cabalmente el funcionamiento del mercado de trabajo.

En la década de 1990 la configuración macroeconómica resultó sumamente nociva para la creación de empleo, lo cual se tradujo en un incremento de la desocupación y de la subocupación sin precedentes. El deterioro se extendió también a las condiciones de trabajo y la estabilidad de las ocupaciones. Este contexto se mostró sumamente desfavorable para la clase trabajadora: el elevado desempleo funcionó como un potente mecanismo disciplinador que afectó la capacidad de negociación de los trabajadores y facilitó la imposición de la flexibilización laboral y la intensificación de los procesos de trabajo. En suma, el patrón de crecimiento propició una caída en la participación de los asalariados en la riqueza producida por el país y un empeoramiento de las condiciones de vida de la clase obrera en general.

Tras la fuerte devaluación y la crisis económica, social y política

que siguió al estallido del régimen de convertibilidad, la economía volvió a crecer y -con ello- volvió a incrementarse la ocupación, pero esta vez bajo un esquema diferente. En efecto, entre 2003 y 2006 el nivel de actividad se recuperó rápida y fuertemente, con un inusitado ritmo de creación de puestos de trabajo. Los sectores productores de bienes, en particular la industria manufacturera, motorizaron este proceso. Los salarios aumentaron desde sus deprimidos niveles de 2002, en un principio empujados por incrementos decretados por el gobierno. Luego fueron elevándose por la reapertura de las negociaciones colectivas, en el caso de los trabajadores asalariados registrados, y como resultado del mayor dinamismo del mercado laboral para los trabajadores en general. La tasa de desocupación disminuyó a menos de la mitad y hubo mejoras relativas en términos de la calidad del empleo y la distribución del ingreso.

Entre 2007 y fines de 2008, sin embargo, algunas de estas condiciones se modificaron. La economía continuó creciendo a tasas elevadas pero la creación de empleo se detuvo, al tiempo que se contrajo la producción industrial. Como correlato, la recuperación salarial se volvió más difícil y esto se reflejó en un cambio en las pautas de las negociaciones colectivas en un marco de inflación elevada. La inesperada intervención del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) por

parte del gobierno buscó ocultar parte de esta realidad, en particular la disminución del poder adquisitivo del salario<sup>1</sup>.

Desde fines de 2008, el impacto local de la crisis mundial implicó una transformación más radical en el escenario económico, con caídas en la actividad productiva y en la ocupación. Más allá de su efecto en cada sector particular, la crisis se instaló discursivamente y, en consecuencia, a diferencia de los años anteriores, muchas de las organizaciones de los trabajadores debieron sumar estrategias de negociación defensivas, aunque sin renunciar a los reclamos por recomposiciones salariales. El fortalecimiento logrado en los años anteriores les permitió resistir con mayor éxito este cambio en las condiciones económicas.

Este artículo se organiza de modo tal de presentar cronológicamente los cambios en el mercado de trabajo. En la primera sección se analizan las consecuencias de la implementación de la Ley de Convertibilidad y las reformas económicas que la acompañaron durante la década de 1990 en el mercado laboral. La apertura comercial y la desregulación a ultranza de los mercados condujeron a una exacerbación de la

especialización productiva sustentada en las ventajas comparativas de Argentina, que no resultó favorable para los trabajadores, sino todo lo contrario. Luego de plantear el escenario en que se encontraba el país hacia fines de 2001, la segunda sección se adentra en el análisis de los sucesos que se desencadenaron a partir de la caída del régimen convertible. Esta sección, a su vez, se dividió en cuatro apartados de acuerdo con los subperíodos identificados precedentemente. Para cada uno de ellos se describe brevemente la evolución del nivel de actividad y el empleo, se analiza el carácter y los resultados de la negociación colectiva salarial y se señalan los cambios en la distribución del ingreso y la pobreza. El documento finaliza con una última sección que reúne conclusiones acerca de las continuidades y rupturas con respecto a la evolución del mercado de trabajo entre estos dos regímenes.

## **1. El mercado de trabajo durante la vigencia del régimen de convertibilidad (1991-2001)**

En los años 1990 se asistió a una importante profundización del

<sup>1</sup> El desplazamiento de la directora de la Dirección encargada de la elaboración del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en enero de 2007 dio inicio a una serie de intervenciones de funcionarios del gobierno sobre las metodologías y estadísticas elaboradas por el INDEC, denunciada en primer lugar por los mismos trabajadores del instituto, que continúa hasta la fecha. En Fernández, González, Lafleur y Wahlberg (2008) se hace un recuento de los indicadores que dejaron de estar disponibles y de aquellos que se encuentran fuertemente cuestionados como consecuencia de estos procesos.

patrón de crecimiento vigente desde la irrupción de la última dictadura militar, que tuvo hondas consecuencias sobre el mercado de trabajo. El origen de los cambios en esta década estuvo signado por un proceso de reformas estructurales liberales, sumado a la política de mantenimiento de una moneda apreciada. Desde su inicio el gobierno de Carlos Menem encaró un conjunto de medidas de política que incluyó la apertura comercial repentina e indiscriminada, la desregulación financiera y la privatización de los servicios públicos y otras empresas del Estado. Por otra parte, la Ley de Convertibilidad, sancionada por el Congreso en abril de 1991, supuso la fijación del tipo de cambio respecto del dólar en un nivel que implicó desde un inicio cierto nivel de sobrevaluación de la moneda local que luego se agravó aún más debido a la inercia inflacionaria hasta la estabilización definitiva de los precios.

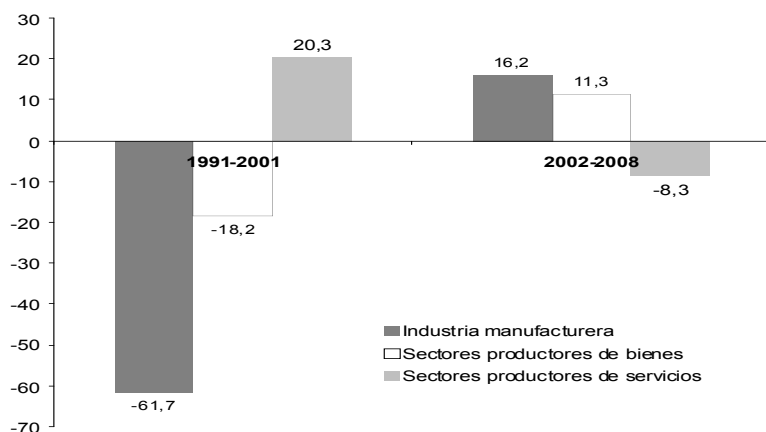
La configuración macroeconómica resultó sumamente perjudicial para la creación de empleo y, a largo plazo, para la economía en su conjunto. La apertura comercial sumada a la sobrevaluación de la moneda implicó un fuerte abarataamiento relativo de los productos importados frente a los de fabricación local, lo que supuso la imposibilidad de competir para una parte importante de la industria

nacional. Si bien el tejido industrial ya había sido parcialmente destruido como consecuencia de las políticas implementadas por la dictadura militar desde mediados de los años setenta, el proceso de apertura en los noventa constituyó el tiro de gracia para varios sectores que producían para el mercado interno, en especial las pequeñas y medianas industrias. Así, el sector manufacturero creció entre 1991 y 2001 a una tasa anual acumulada equivalente sólo a un tercio de la tasa del resto de los sectores. Esta tasa de crecimiento, a su vez, esconde la expansión de algunos subsectores y, al mismo tiempo, el estancamiento o destrucción de otros. Los que se mantuvieron experimentaron un gran incremento en el peso de los componentes importados sobre la producción, de modo tal que disminuyó la proporción del valor agregado sobre el total producido<sup>2</sup>.

Más allá de lo sucedido en la industria, en general el esquema económico vigente tendió a favorecer a los sectores no transables, es decir, a los productores de servicios por sobre los productores de bienes. De este modo, entre 1991 y 2001 los primeros se expandieron a una tasa anual acumulada 20,3% superior a la de la economía en su conjunto, mientras que la producción de bienes creció a una tasa 18,2% inferior (**gráfico N° 1**).

<sup>2</sup> En Porta y Fernández Bugna (2008) se incluye una caracterización exhaustiva de los cambios en la industria manufacturera en este período.

**Gráfico N° 1.** Tasas de variación anual acumulada por sector de actividad, respecto de la tasa de variación anual acumulada del valor agregado del conjunto de los sectores. En porcentajes.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

En el conjunto de los sectores productivos, el esquema de precios relativos favoreció además la sustitución de mano de obra por bienes de capital. La incorporación de tecnología -que se encontraba retrasada porque no se había podido realizar en los años de crisis previos- implicó que la producción se volviera relativamente menos intensiva en la utilización de trabajo.

Por estos motivos, el patrón de crecimiento resultó contrario a la creación de empleo. Entre 1991 y 2001 la economía creció a una tasa anual acumulativa de 2,7%, pero los puestos de trabajo se

expandieron sólo al 0,3% anual. En otras palabras, la elasticidad empleo-producto (el porcentaje en que se incrementa el empleo ante un aumento de un 1% en el producto) resultó inusitadamente baja, incluso si se consideran sólo los años de crecimiento económico<sup>3</sup>. El aumento en la ocupación se debió exclusivamente al comportamiento de los sectores de servicios, ya que los sectores productores de bienes resultaron expulsores de empleo en términos netos. En particular, en la industria manufacturera se destruyeron puestos de trabajo a una tasa de 3,5% anual acumulativa<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Este hecho fue ampliamente documentado. Ver, por ejemplo, Altimir y Beccaria (1999).

<sup>4</sup> CENDA (2006a) sobre la base de información de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH)-INDEC.

Como resultado, la tasa de desocupación se elevó hasta llegar a niveles inéditos en la historia argentina, al menos desde que se tienen registros. En octubre de 1991 el porcentaje de desocupados sobre la Población Económicamente Activa (PEA) era del 6,8%; ya en octubre de 1993 se ubicó por encima de los dos dígitos y se mantuvo desde entonces por arriba de este nivel. En octubre de 2001 alcanzó el 23,8%<sup>5</sup>. Al mismo tiempo, se elevó continuamente la tasa de subocupación<sup>6</sup>, que pasó de 7,4% en

octubre de 1991 a 15,4% diez años después<sup>7</sup>.

El patrón de crecimiento era, además, intrínsecamente vulnerable e inestable, lo que incidió en la relativamente baja tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) si se considera el conjunto del período. En efecto, la expansión del producto estuvo muy asociada a la entrada de capitales internacionales, que llegaron a resultar esenciales para compensar el constante déficit de cuenta corriente y mantener el nivel del tipo de cambio. El gobierno man-

<sup>5</sup> Las tasas básicas del mercado laboral se obtienen a partir de la EPH-INDEC. Esta encuesta tuvo un cambio metodológico en 2003 que afecta la comparabilidad de las series antes y después de ese año. Por ello, con el fin de facilitar la comparación, las series fueron empalmadas, utilizando como coeficiente de empalme el cociente entre los datos correspondientes al primer trimestre de 2003 según la EPH Continua (nueva metodología) y a mayo de 2003 según la EPH Puntual. Por tal motivo, las tasas anteriores a 2003 no son exactamente idénticas a las que surgían de la EPH Puntual, aunque sí respetan sus variaciones relativas.

<sup>6</sup> La tasa de subocupación es el porcentaje entre la población subocupada y la PEA. La población subocupada se refiere a los ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales por causas involuntarias y están dispuestos a trabajar más horas.

<sup>7</sup> En un principio, algunos autores y funcionarios insistieron en negar la verdadera dimensión del problema de la desocupación. Inicialmente argumentaban que el aumento del desempleo obedecía a la mayor participación de la población en el mercado laboral, ante un escenario que -sostenían- se presentaba promisorio por el incremento de los salarios. Luego, admitían que la desocupación había aumentado, pero decían que era una consecuencia transitoria de la crisis del Tequila, que golpeó a la economía local en 1995. En palabras del Ministro de Economía de aquel entonces: "el aumento de la tasa de desempleo no refleja una caída global del empleo. En su lugar, es el resultado de un gran aumento en la tasa de participación de la fuerza laboral. Si este aumento se debe a una reversión del efecto 'trabajadores desmotivados' o es la respuesta a remuneraciones potencialmente más altas todavía es una discusión abierta." (Cavallo y Mondino, 1995:11). Pudo demostrarse, por el contrario, a) que en un primer momento el incremento de la desocupación no obedeció al aumento de la tasa de actividad de la población, que seguía su tendencia histórica, sino al escaso dinamismo del empleo aún antes de la crisis de 1995; b) que el aumento de la tasa de actividad, una vez que se incrementó el desempleo, se vinculó con el efecto de los "trabajadores adicionales", que salían al mercado de trabajo ante la incertidumbre sobre la continuidad del empleo y los ingresos de los jefes de hogar (Altimir y Beccaria, 1999; Lindenboim y Serino, 2000).

tuvo un importante déficit fiscal que cubrió también mediante el endeudamiento con el exterior<sup>8</sup>. De este modo, la economía necesitaba de un ingreso constante de capitales externos para no sucumbir ante una crisis. Este flujo, en un principio, estuvo garantizado en gran parte por la privatización de las empresas públicas, pero también por el endeudamiento externo privado y la entrada de capitales para inversiones reales y especulativas. Hacia el final de la convertibilidad fue el crédito de los organismos internacionales el que extendió los meses de vida de un régimen en agonía.

Este contexto resultó sumamente desfavorable para la clase trabajadora. El fuerte incremento de la desocupación funcionó como un potente mecanismo disciplinador que afectó la capacidad de negociación de los trabajadores, lo cual se tradujo en una virtual inexistencia de negociaciones colectivas de índole salarial durante este período. En ese escenario, los salarios reales -que en los primeros años de la convertibilidad habían tenido un aumento en relación con los deprimidos niveles de los años de hiperinflación- quedaron estancados después de 1993 y mostraron luego un leve descenso en términos reales. En efecto, entre octu-

bre de 1995 y octubre de 2001, el poder adquisitivo de los salarios sufrió una disminución del 5%. Cabe destacar que, dado que el nivel de precios de la economía se mantenía absolutamente estable (tuvo incluso una leve caída en los años recesivos del final de la convertibilidad), el menor poder adquisitivo de los salarios obedeció a una disminución de los salarios nominales, proceso que sólo fue posible por la situación de gran debilidad en la capacidad de negociación de los trabajadores.

Al analizar la evolución de los salarios reales es importante no perder de vista que en este mismo período la productividad experimentó un notable ascenso. Ello estuvo asociado al proceso de modernización tecnológica que implicó la incorporación de nuevos bienes de capital. Pero también se relacionó con la adopción de formas de gestión que tendieron a intensificar el trabajo y con el hecho de que fueron sólo los sectores más productivos los que pudieron sobrevivir al proceso de apertura externa. En suma, salarios estancados, tasas de empleo en retroceso y, al mismo tiempo, crecimiento de la productividad, dan como resultado inequívoco una caída en la participación de los asalariados en la riqueza producida por el país<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> La Ley de Convertibilidad implicaba para el gobierno la imposibilidad de emitir dinero para cubrir su déficit y, al mismo tiempo, el endeudamiento en el exterior resultaba funcional al mantenimiento del régimen, por cuanto permitía un ingreso de divisas que compensaba gran parte del déficit de cuenta corriente.

<sup>9</sup> El peso de la masa salarial sobre el valor agregado en el país pasó de 44,7% en 1993 a 37,1% en 1997. Desde entonces se incrementó hasta llegar a 42,1% en 2001, no debido a una mejora en la situación de los trabajadores sino a la caída del producto.

Asimismo, también se incrementaron los niveles de desigualdad de los ingresos de los trabajadores y de los hogares<sup>10</sup>. En una situación de alto desempleo, los trabajadores que contaban con mayores niveles de calificación se encontraron en una posición relativamente más favorable para procurar preservar sus salarios, en relación con aquellos que tenían menores niveles de calificación. De este modo, la mayor desigualdad fue intrínseca a este funcionamiento del mercado laboral<sup>11</sup>. Las políticas gubernamentales no buscaron contrarrestar esta situación sino todo lo contrario. Desde 1993 y por diez años el salario mínimo, vital y móvil (SMVM)

quedó fijo en un nivel bajo en términos reales, lo que en la práctica impidió que este instrumento contribuyera a elevar los salarios de los trabajadores de más bajos ingresos<sup>12</sup>.

El avance del capital sobre el trabajo fue aún más allá. El deterioro se extendió también a las condiciones de trabajo y la estabilidad de los empleos. Las condiciones económicas crearon un terreno fértil para la imposición de la flexibilización laboral y la intensificación de los procesos de trabajo.

Presentada por el discurso neoliberal como supuesto remedio al desempleo<sup>13</sup>, la flexibilización laboral, interna y externa a las fir-

<sup>10</sup> En Altimir y Beccaria (2002) se presentan distintos indicadores que dan cuenta de la evolución del nivel de desigualdad hasta el año 2000. La situación se agravó aún más al año siguiente, con el recrudecimiento de la situación recesiva.

<sup>11</sup> Gasparini (2003) afirma, en cambio, que el aumento de la desigualdad se debió a la incorporación de tecnología que, en sí misma, implicó una mayor intensidad en el uso de trabajo calificado respecto del no calificado. Este análisis microeconómico tiende a desconocer el efecto que la desocupación tiene sobre la desigualdad.

<sup>12</sup> La evolución del salario mínimo en términos reales puede encontrarse en CENDA (2009).

<sup>13</sup> De acuerdo con el enfoque teórico de la economía neoclásica, el desempleo es consecuencia de la vigencia de un nivel de salario superior al que equilibraría el mercado de trabajo. El salario se mantendría elevado por la existencia de trabas o "rigideces" que impiden el ajuste de la oferta y la demanda de trabajo. La flexibilidad laboral se presenta entonces como una condición necesaria para que haya equilibrio en el mercado de trabajo, es decir, para eliminar el desempleo. En palabras de Pessino y Gill (1997): "Desde que se aplicaron las reformas orientadas a reducir la inflación, hay evidencias de que los salarios reales son rígidos a la baja, razón por la cual el empleo sufre un ajuste durante la fase descendente del ciclo económico. Los salarios -para quienes conservan su trabajo- permanecen altos, motivando a las personas a buscar trabajo, lo cual se refleja en el incremento observado de la tasa de participación y del desempleo" (p.12, traducción propia). Esta posición es criticada desde diversas teorías económicas y la evidencia histórica también es contraria a esta postura. Tal como se argumenta en CENDA (2004): "La década de 1990 en Argentina es una muestra de ello. Mientras se aplicaban toda suerte de medidas flexibilizadoras, el desempleo crecía obstinadamente. Cuando, por último, el gobierno de la Alianza, ya sin eufemismos,



mas<sup>14</sup>, implicó un proceso de precarización de la contratación laboral que contó con el aval de la legislación e incluso de la negociación colectiva<sup>15</sup>. Paralelamente, se dio un aumento de la precariedad “de hecho”, en gran medida por el fortísimo incremento del peso del empleo no registrado sobre el empleo total. La proporción de los asalariados no registrados sobre el total de los asalariados pasó de 34,4% en 1991 a 42,4% en 2001<sup>16</sup>.

Este patrón de crecimiento, más allá de sus consecuencias en la ocupación, no resultaba en sí mismo sostenible en el tiempo, como quedó de manifiesto en su largo trance final y su estallido definitivo a fines de 2001. Entre 1998 y 2001 terminó de cerrarse el proceso de destrucción del

empleo y de las condiciones de vida de la población. Durante ese período el PIB acumuló una caída de 8,4% y la desocupación trepó de 12,4% a 18,3%. La pobreza alcanzó niveles tristemente récord: el 38,3% de la población y el 28% de los hogares tenían ingresos inferiores a la línea de pobreza en octubre de 2001.

## 2. Nuevo patrón de crecimiento

### 2.1. Efectos inmediatos de la devaluación de la moneda

Tras una década de vigencia del régimen de convertibilidad, en medio de una crisis de proporciones históricas, en enero de 2002 el peso argentino sufrió una fuerte devaluación<sup>17</sup>. Su efecto inmedia-

aplicó una reducción directa en los salarios públicos, el desempleo siguió incrementándose. La caída del salario no es una cura para la desocupación masiva” (p.6/7).

<sup>14</sup> Se denomina flexibilización interna a las firmas a la flexibilización del proceso de trabajo (polivalencia funcional o flexibilización en la distribución del tiempo de trabajo) y flexibilidad externa a la relacionada con el mercado de trabajo (bajos costos de entrada y salida de la ocupación) (Goldin, 1997).

<sup>15</sup> Los cambios en la dinámica de la negociación colectiva en esta década fueron notables. A partir de 1994, luego del acuerdo marco celebrado entre el gobierno nacional, la Confederación General del Trabajo y las representaciones patronales, la gran mayoría de las negociaciones pasó a ser realizada a nivel de empresa, y estuvo signada por la flexibilidad contractual y la regulación flexible al interior de la firma, vinculada con los cambios en la jornada, la organización del trabajo y la modalidad de las remuneraciones (Novick y Trajtemberg, 2000).

<sup>16</sup> Si bien existen diferencias en las cifras sobre empleo no registrado, de acuerdo con la definición del universo de trabajadores a considerar para el cálculo, en todos los casos el aumento del mismo resulta evidente. Ver, por ejemplo, Lindenboim, González y Serino (2000), Beccaria y Serino (2001) y CENDA (2006b).

<sup>17</sup> El precio del dólar pasó de \$1 en diciembre de 2001 a \$1,40 en el mes siguiente (deshablado en un tipo de cambio para el comercio exterior y otro, flotante, para el resto de la economía). La flotación del tipo de cambio implicó que continuara incrementándose rápidamente hasta llegar a un pico de \$3,61 en octubre y desde allí volver a descender, quedando estabilizado alrededor de los \$3 en los años siguientes.

to fue una brutal transferencia de ingresos en detrimento de los trabajadores, quienes vieron reducido su salario real aproximadamente en un tercio por el efecto del aumento de los precios internos. La débil situación de los trabajadores a la salida de la convertibilidad fue sin dudas uno de los factores que permitió que durante meses no existieran aumentos nominales de salarios, a pesar de que el nivel de precios estaba sufriendo incrementos muy importantes<sup>18</sup>.

La consecuencia inmediata fue que se acentuó la depresión que venía experimentando el consumo tras varios años de recesión. En 2001 el consumo privado agregado había tenido una caída de 5,7%; en 2002 tuvo una disminución adicional de 14,4%. El PIB en su conjunto, que se había contraído 4,4% en 2001, cayó 10,9% en 2002.

En cuanto al mercado de trabajo, el empleo tuvo una importante caída que implicó que la tasa de desocupación trepara al 24,5% en mayo de 2002. Este hecho, suma-

do a la fuerte disminución del salario real, implicó un dramático empeoramiento de la distribución del ingreso, reforzando la tendencia preexistente. Así, la participación de la masa salarial sobre el valor agregado en la economía pasó de 42,1% en 2001 a 34,6% en 2002.

La pobreza creció aún más respecto de su nivel de fines de 2001. La situación más grave se registró en octubre de 2002, cuando el 57,5% de la población y el 47,5% de los hogares argentinos vivía con ingresos bajo la línea de pobreza. Con el fin de paliar mínimamente la emergencia social, se implementó desde mayo de 2002 el Programa Jefas y Jefes de Hogar Desocupados, por el cual se otorgaba un monto de \$150 a los jefes de hogar desocupados con hijos menores de edad, quienes debían realizar contraprestación laboral o educativa. En los tres primeros meses desde su implementación accedieron a este programa 1.370.000 beneficiarios, que llegaron a ser casi dos millones a mediados de 2003<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> El Índice de Precios al Consumidor (IPC-INDEC) se incrementó 39,6% entre enero de 2002 y el mismo mes del año siguiente. En ese mismo período las remuneraciones nominales de los asalariados registrados se incrementaron en 14,6%. Paradójicamente, fue esa una de las razones por las cuales la devaluación en Argentina fue "la más exitosa del mundo", como afirmó el entonces Ministro de Economía Roberto Lavagna (Clarín, 27/11/2003).

<sup>19</sup> Esta medida, por su masividad, tuvo una lógica opuesta a la que había primado en materia de políticas sociales durante toda la década de 1990. El cambio obedeció, sin duda, a la inusitada profundidad de la crisis, que volvió evidente la inviabilidad de las políticas focalizadas, aisladas y descoordinadas vigentes hasta entonces. No puede dejar de resaltarse, además, que se trató de una concesión realizada en un contexto de fuerte movilización de los sectores populares, que pocos meses antes habían promovido una iniciativa con algunas características similares: el seguro de empleo y formación del Frente Nacional contra la Pobreza (Frenapo).

Sin embargo, la devaluación sentó también las bases para un nuevo período de acumulación y crecimiento, basado en un patrón diferente. La nueva estructura de precios relativos resultó en una recomposición de la tasa de ganancia, dada la fuerte disminución relativa del costo laboral. Asimismo, el nuevo tipo de cambio real implicó para los sectores productores dedicados al mercado interno un importante aumento en su competitividad externa, debido al incremento en los precios relativos de los bienes importados. De esta manera, los sectores exportadores simultáneamente vieron incrementarse su competitividad por la reducción del costo laboral y triplicarse en pocos meses el precio de su producción en moneda nacional. Este fue el impulso que permitió la recuperación del nivel de actividad y en particular, de la producción de bienes.

Los primeros indicios de recuperación económica comenzaron a apreciarse a partir de fines de 2002 y en algunos sectores de actividad incluso antes. El empleo también volvió a crecer, aún cuando los salarios reales permanecieron deprimidos por un lapso muy prolongado.

## **2.2. Expansión y creación de empleo sin precedentes**

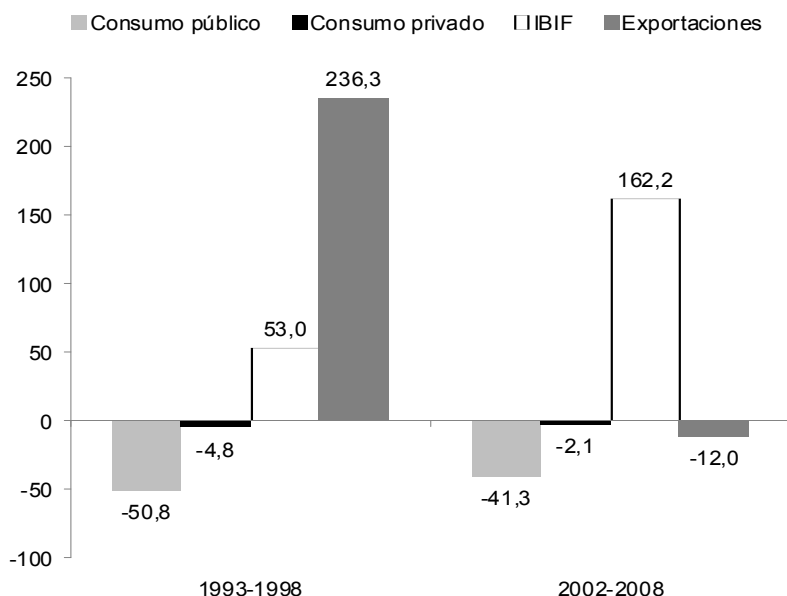
La vigencia del nuevo esquema macroeconómico implicó una

expansión de la economía muy fuerte y sostenida. Entre 2003 y 2008, la tasa anual acumulada de crecimiento fue de 8,5%, un nivel inédito en la historia de nuestro país desde principios del siglo XX.

La demanda interna fue el principal motor detrás de esta expansión<sup>20</sup>. El consumo privado creció a una tasa anual acumulativa de 8,3% entre 2002 y 2008, rompiendo con la tendencia decreciente de los cuatro años previos. La inversión lo hizo al 22,2% anual acumulativo, partiendo de los deprimidos valores de la crisis. Si bien en los primeros momentos posteriores a la devaluación el crecimiento de la producción estuvo sostenido en parte por la utilización de capacidad instalada que había permanecido ociosa durante los años anteriores, desde 2003 la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) comenzó a recuperar su participación en el producto, llegando a alcanzar en 2008 un nivel equivalente al 23,3% del PIB (a precios corrientes). Las exportaciones también mostraron una notable expansión, del 7,5% anual acumulativo. Más del 80% del crecimiento de la demanda global se explica, sin embargo, por la suma del consumo privado y la inversión, comportamiento que contrasta con lo ocurrido durante la década de 1990. El **gráfico N° 2** permite comparar la dinámica del crecimiento de los componentes de la demanda agregada en este

<sup>20</sup> El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2004) realiza una descomposición que permite cuantificar el aporte de la demanda doméstica al crecimiento económico.

**Gráfico N° 2.** Tasas de variación anual acumulada de los componentes de la demanda agregada, respecto de la tasa de variación anual acumulada del Producto Interno Bruto. En porcentajes.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

período, en relación con los años noventa<sup>21</sup>. Se destaca una tasa de crecimiento relativa de la inversión en 2002-2008 mucho mayor, así como una menor tasa de crecimiento relativa de las exportaciones.

Existieron condiciones internacionales que resultaron favorables para este crecimiento, aunque no fueron su causa única. El sector de exportación se benefició con

una coyuntura de precios internacionales relativamente elevados, así como también por el incremento de las cantidades transadas, originados ambos en el *boom* importador asiático de estos productos, que se había iniciado con anterioridad a la devaluación del peso argentino. Desde 2007, en el marco de la especulación que antecedió al estallido de la crisis internacional, súbitamente estos

<sup>21</sup> Para la década de 1990, se consideran las variaciones desde 1993 debido a que no se cuenta con información diferenciada sobre consumo privado y consumo público para los años 1991 y 1992. Por otra parte, se toman los valores hasta 1998 para analizar la dinámica en los años de crecimiento, dejando de lado el largo período recesivo del final de la convertibilidad.

precios se incrementaron aún más.

Otro elemento exógeno que colaboró en la fase creciente del producto de Argentina durante el período en cuestión fue la vigencia de tasas de interés internacionales sustancialmente más bajas que las de la década de 1990 y su reflejo en menores tasas a nivel local -en ocasiones negativas en términos reales-, que estimularon las inversiones productivas<sup>22</sup>.

El análisis de los sectores de actividad que lideraron la expansión económica permite resaltar una característica que, nuevamente, diferencia este patrón de crecimiento del vigente durante el régimen de convertibilidad. Mientras que durante la década de 1990 los sectores productores de bienes crecieron por debajo del conjunto de la economía, desde 2003 ocurrió lo contrario: fueron estos sectores los que estuvieron al frente del crecimiento productivo. Así, entre 2002 y 2008 el valor agregado por los sectores productores de bienes creció por encima del valor agregado por los secto-

res de servicios (**gráfico N° 1**)<sup>23</sup>. Esta característica fue particularmente definida en los años 2002-2006, en que los sectores de bienes se expandieron a una tasa anual acumulada que fue 28,1% superior a la del conjunto de la economía. En el caso de la industria manufacturera, el crecimiento fue aún más notable: 30,9% superior al del conjunto.

La notable recuperación del nivel de actividad, en oposición a lo ocurrido en la década de 1990, tuvo su correlato en un fuerte incremento de los puestos de trabajo. A partir del cuarto trimestre de 2003 la elasticidad empleo-producto mantuvo valores elevados, si se la compara con los que exhibió durante el régimen de convertibilidad. En efecto, durante los años de crecimiento de la década de 1990 esta elasticidad fue en promedio 0,30, mientras que en el período 2003-2008 alcanzó un valor de 0,45<sup>24</sup>.

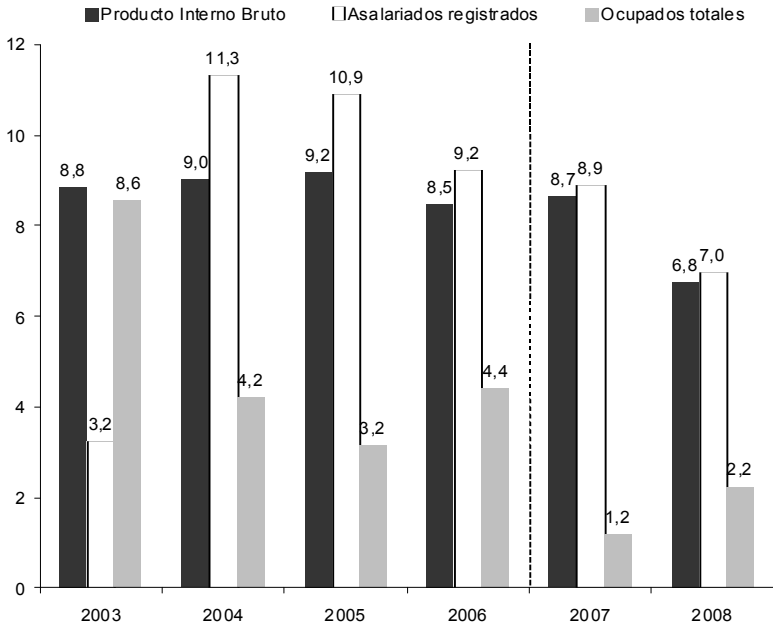
De este modo, con un crecimiento económico a tasas muy elevadas y, a su vez, intensivo en creación de empleo, se produjo un

<sup>22</sup> El desarrollo de este argumento, así como el cálculo de las tasas de interés reales, se puede encontrar en CENDA (2007).

<sup>23</sup> En Azpiazu y Schorr (2008) se muestra, a partir de un análisis de las grandes empresas que cotizan en la Bolsa de Valores, el contraste entre la rentabilidad de las empresas industriales y las de servicios en el régimen de convertibilidad y con posterioridad a la devaluación de 2002. Este cambio en las rentabilidades relativas producto de la devaluación es el que está por detrás de las distintas tasas de crecimiento de los sectores.

<sup>24</sup> El valor de la elasticidad insumo-producto fue particularmente elevado en los años 1997 y 1998. Si se excluyeran estos años del cálculo, el contraste sería más marcado, ya que en el resto de los años de crecimiento de la década de 1990, la elasticidad fue inferior a 0,1.

**Gráfico N°3.** Variación interanual del Producto Interno Bruto, el empleo total y el empleo asalariado registrado. En porcentajes, 2003-2008.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC, Secretaría de Política Económica con información del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP) y Encuesta Permanente de Hogares (EPH)-INDEC.

aumento extraordinario de la ocupación (**gráfico N° 3**). Entre 2002 y 2008 se crearon 4,2 millones de puestos de trabajo en términos netos. Ello se reflejó en un fuerte incremento de la tasa de empleo que no sólo recuperó el nivel de inicios de los años noventa sino que, aún más, superó el pico histórico que había tenido a mediados de los años setenta.

El alto crecimiento del empleo en relación con el producto obedeció esencialmente a tres procesos. El primero de ellos, de carácter tran-

sitorio, fue la elevada capacidad ociosa existente hacia el fin de la convertibilidad, que posibilitó que durante los primeros años posteriores a la devaluación se incrementaran fuertemente el empleo y el producto sin la necesidad de una expansión similar de la inversión. Las otras razones fueron la abrupta caída del costo laboral medido en dólares tras la devaluación y la recuperación de los sectores trabajo intensivos gracias a la nueva estructura de precios relativos (CENDA, 2006a).

La fuerte recuperación del empleo fue acompañada por un crecimiento aún más intenso en la cantidad de puestos registrados, así como en la cantidad de puestos a tiempo completo; es decir, hubo cierta mejoría también en la calidad del empleo. Entre 2002 y 2008 se crearon 3,1 millones de puestos asalariados registrados, lo cual permitió que descendiera el peso de los puestos no registrados sobre el total de asalariados, que pasó de 43,0% a 36,5%, aunque este porcentaje continúa en niveles muy elevados<sup>25</sup>. La tasa de subocupación, por otra parte, disminuyó a la mitad entre fines de 2002 y fines de 2008.

El incremento en el empleo implicó una fuerte caída en la tasa de desocupación: del 20,3% en octubre de 2002 se redujo progresivamente hasta llegar al 8,7% en el cuarto trimestre de 2006. De este modo, después de más de diez años, volvió a ubicarse en un nivel inferior a los dos dígitos, por debajo del cual se mantuvo desde ese momento.

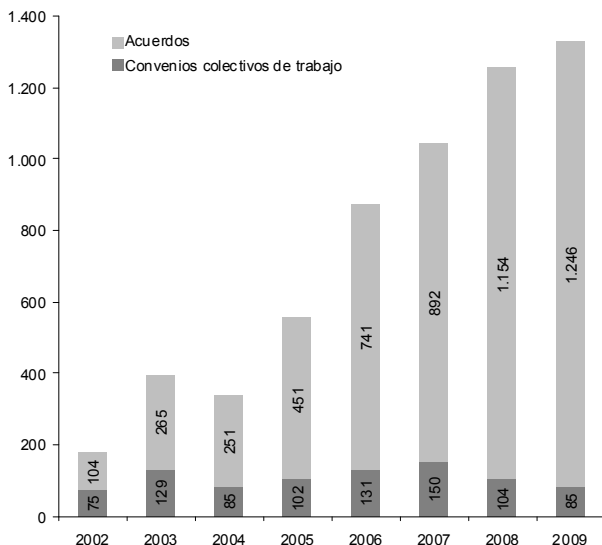
Sin embargo, a pesar del rápido cambio en la dinámica de la eco-

nomía y del mercado laboral, los trabajadores recuperaron su poder de negociación muy lentamente. A principios de 2003 su situación era de extrema debilidad, considerando que la tasa de desocupación era terriblemente elevada y que la situación de alto desempleo venía sosteniéndose desde hacía años, mellando su capacidad de organización y reacción. Por ello, a pesar de la vigencia de tasas de ganancia extraordinariamente altas y niveles importantes de inflación, los salarios no se recuperaron en forma inmediata.

En un primer momento, entre 2002 e inicios de 2005, las remuneraciones comenzaron a incrementarse debido a los aumentos dispuestos por el gobierno nacional. El gobierno de Eduardo Duhalde resolvió por decreto que se otorgaran aumentos salariales de suma fija, que alcanzaron a la totalidad de los trabajadores asalariados registrados. Esta política fue continuada durante el primer período del gobierno de Néstor Kirchner, que le confirió carácter remunerativo a dichos aumentos.

<sup>25</sup> Algunos autores entienden al mercado de trabajo argentino como un mercado de trabajo segmentado, constituido por un mercado formal y otro informal. Se afirma, así, que existe cierto funcionamiento autónomo entre estos mercados y que el mercado formal habría alcanzado el pleno empleo mientras en el mercado informal persiste la desocupación (SEL, 2008). Esta visión ignora en cierto punto la evidencia que muestra la estrecha interrelación entre estos supuestos mundos separados. El crecimiento económico de estos años ha permitido reducir la desocupación y mejorar las condiciones de empleo y salarios tanto para el sector formal como el informal. Más aún, el sesgo trabajo intensivo en algunos sectores que requerían mano de obra de baja calificación contribuyó a que el empleo no registrado tuviera un crecimiento aún mayor que el registrado en los inicios de la recuperación.

**Gráfico N°4.** Homologaciones de acuerdos y convenios colectivos de trabajo realizadas por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. 2002- 2009.



Nota: La distinción entre acuerdos y convenios colectivos de trabajo responde a razones estadísticas. Mientras los convenios implican una negociación del conjunto de las condiciones laborales, los acuerdos consisten en reformulaciones parciales, que alcanzan a pocas cláusulas de un determinado convenio. En el período 2002-2008 el gran crecimiento de las homologaciones de negociaciones colectivas se explica fundamentalmente por la incidencia de los acuerdos colectivos, en su gran mayoría de índole salarial.

Fuente: Observatorio del Derecho Social de la Central de Trabajadores de la Argentina (2010).

Estas medidas buscaban paliar, sobre todo, la situación de los trabajadores de menores ingresos y con menor capacidad de negociación, cuyos salarios se veían incrementados en una proporción mayor.

Paralelamente, entre julio de 2003 y julio de 2005, el SMVM se incrementó de \$ 200 a \$ 630, en

un principio a través de decretos de necesidad y urgencia y, ya en el año 2005, como consecuencia de la recuperación del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil<sup>26</sup>. Esta política, a su vez, impulsó la negociación colectiva entre los sindicatos y las cámaras empresariales, que incorporaron dichos aumentos a

<sup>26</sup> Este Consejo, integrado por representantes del sector sindical, del empresariado y del Poder Ejecutivo, tiene entre sus funciones la determinación periódica del salario mínimo, vital y móvil.



los salarios básicos convencionales y readecuaron las escalas salariales.

El recurso de otorgar aumentos de suma fija dejó de utilizarse en el año 2005. A partir de 2006, la determinación de los niveles salariales pasó a estar directamente relacionada con la negociación colectiva entre los representantes de los trabajadores y de los empleadores, aunque con una importante participación del gobierno nacional (**gráfico N° 4**). Durante el año 2006 el gobierno intentó imponer una pauta de aumento salarial que fue tomada por aquellos acuerdos identificados como “testigo” y luego replicada por el conjunto de las actividades, sin que se produjera una gran cantidad de conflictos y sin significativas diferencias sectoriales.

La ronda de negociación colectiva correspondiente al año 2006 culminó con el establecimiento de un aumento del 27% del SMVM, que pasó de \$ 630 a \$ 800. Si bien ello implicó una nueva elevación del piso salarial real de los trabajadores registrados, en esta ocasión se produjo a un ritmo menor que el experimentado en los años anteriores.

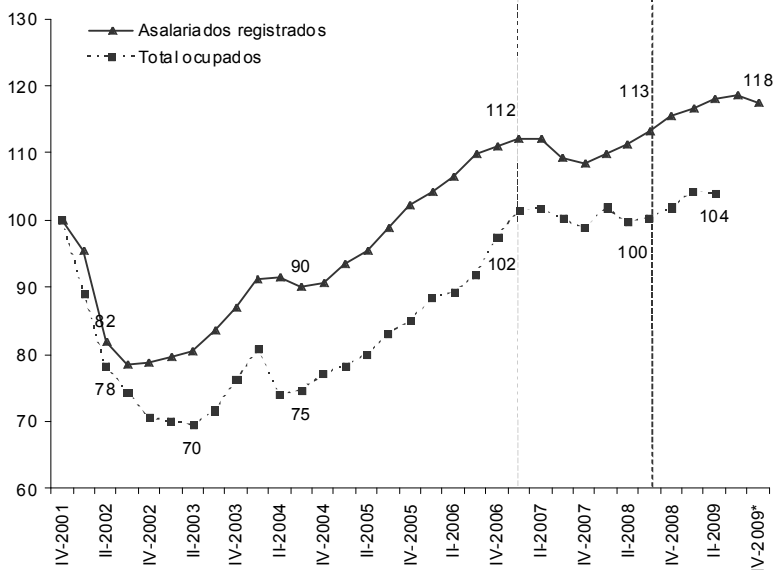
En síntesis, en el contexto de crecimiento económico acompañado por un fuerte aumento de la tasa de empleo que se evidenció a partir de 2003, los trabajadores pudieron reinstalar luego de una década las discusiones salariales en la negociación colectiva. La

política salarial desarrollada en el período 2003-2006 tuvo como objetivo recuperar, al menos parcialmente, la caída salarial experimentada durante los últimos años de la convertibilidad y luego de la devaluación a lo largo del año 2002. La consecución de este objetivo se vio favorecida por la confluencia de las luchas desarrolladas por los trabajadores con la necesidad de fortalecer el mercado interno. Tal es así que el incremento del salario real durante este período fue tolerado en cuanto aumento del costo de producción, porque la tasa de ganancia había crecido enormemente gracias al abaratamiento del costo salarial que se derivó de la devaluación de 2002. Recién a fines de 2006 se logró revertir la abrupta caída del poder adquisitivo de los asalariados derivada de la devaluación (**gráfico N° 5**). Aún así el salario real promedio quedó 7% por debajo de los niveles de 1995. En el caso de los salarios declarados en el sistema previsional, en cambio, la recuperación fue más veloz, de manera que los niveles previos a la devaluación se habían alcanzado ya un año antes.

En términos de distribución del ingreso, se verificó una cierta mejoría, siempre a partir de los muy elevados niveles de desigualdad vigentes durante la crisis de 2001-2002. El peso de los salarios sobre el PIB pasó del 34,6% en 2002 al 42,9% en 2007.

Además, el fuerte crecimiento del empleo, la relativa recupera-

**Gráfico N° 5.** Evolución de la remuneración real promedio de los asalariados registrados y del ingreso laboral promedio del total de ocupados. Índice IV trimestre 2001=100, 2001-2009.



\* Información parcial correspondiente a los meses de octubre y noviembre.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, EPH-INDEC, IPC INDEC e IPC-7 provincias a partir de enero de 2007 (ver recuadro sobre fuentes de información al final del artículo).

ción del salario y la mejora en la distribución del ingreso permitieron una significativa reducción de la pobreza. Desde los altísimos niveles de 2002 disminuyó hasta llegar a una incidencia del 26,9% de las personas y del 19,2% de los hogares en el segundo semestre de 2006. En esta reducción influyeron también otros factores,

en particular, el aumento real en los haberes jubilatorios mínimos.

En suma, no caben dudas de que este período de crecimiento tuvo características claramente distintivas respecto del régimen de convertibilidad. Ciertamente, resultó muy diferente la dinámica del mercado laboral<sup>27</sup>. Mientras que durante la década de 1990 el

<sup>27</sup> Varios autores han presentado análisis del mercado de trabajo que tienden a enfatizar las continuidades respecto de la década de 1990, restando importancia a las rupturas en las tendencias de las principales variables ocupacionales (por ejemplo, Marticorena, 2007; Lozano, Rameri y Raffo, 2006, 2007, 2008; Lindenboim, Kennedy y Graña, 2007; Kennedy y Graña, 2009). Al igual que en el caso de la discusión más general respecto del cambio de patrón de crecimiento, debe tenerse en cuenta que,

crecimiento no favoreció la creación de empleo y se destruyeron miles de puestos en la industria manufacturera, en el patrón de crecimiento vigente desde 2003 la expansión de la economía implicó además una creación de empleo sin precedentes. El aumento de la ocupación permitió, a su vez, que los trabajadores recuperasen capacidad de negociación y lograsen ciertas mejoras relativas en la calidad de los empleos y los salarios reales. Este proceso fue acompañado por una modificación en la legislación laboral que volvió a privilegiar la negociación colectiva por actividad y que, aunque en aspectos puntuales, tendió al reconocimiento progresivo de mayores derechos laborales<sup>28</sup>. Sin embargo, como se verá, la posibilidad de lograr aumentos significativos en los salarios y en las condiciones de vida se enfrentaba con el límite impuesto por el mismo patrón de crecimiento, que reposaba en parte en los disminuidos costos salariales.

### **2.3. Pérdida de competitividad y efectos sobre el empleo**

El fuerte dinamismo de la producción y el empleo, basados en parte en la protección que brindaba un tipo de cambio elevado, parecería haber alcanzado sus límites hacia 2007, al menos un año antes del estallido de la crisis internacional. El aumento explosivo de los precios internacionales de las *commodities* y el crecimiento de la demanda interna -en especial del consumo- en el marco de una economía con mercados fuertemente concentrados, sumado a ciertos desacoples entre la capacidad de expansión de la oferta y la demanda creciente, ejercieron presión sobre los precios internos e implicaron una aceleración de la inflación. Ésta había sido de 9,9% entre diciembre de 2005 y el mismo mes de 2006 y alcanzó el 25,8% entre ese mes y diciembre de 2007<sup>29</sup>. Este fenómeno, asociado a un tipo de cambio nominal prácticamente

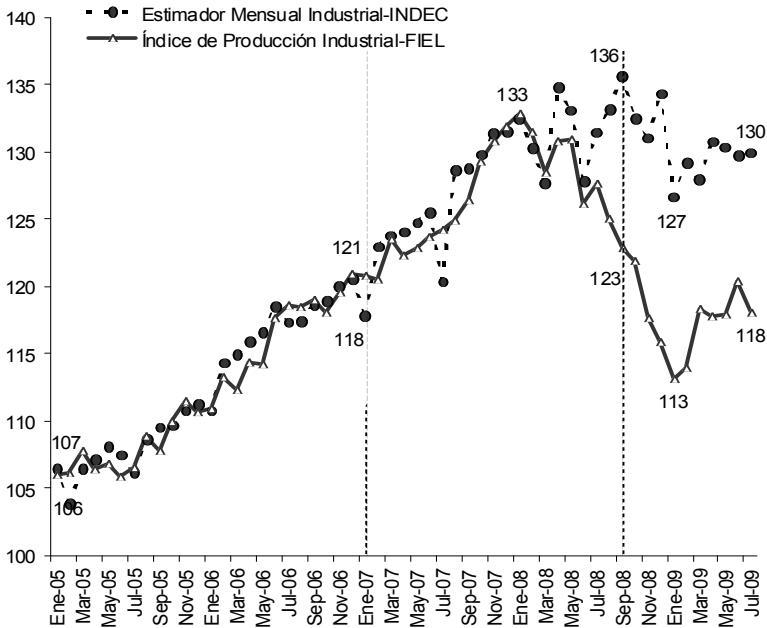
---

dada la situación de profundo deterioro de las condiciones que los trabajadores soportaron durante la crisis de la convertibilidad y la devaluación de 2002, difícilmente pudiera haberse logrado una reversión completa en los pocos años que transcurrieron hasta hoy. Aún así, como muestran las evidencias presentadas, puede afirmarse que el crecimiento económico se concentró en sectores que impulsaron una fuerte creación de puestos de trabajo y que ello permitió mejoras en otros aspectos que hacen a la situación de los trabajadores. Estas características son opuestas a las que presentó el régimen de convertibilidad.

<sup>28</sup> Los avances en materia de derechos laborales no sólo se plasmaron en nuevas leyes, sino principalmente a nivel jurisprudencial, con el cuestionamiento por parte de la Corte de Suprema de Justicia de la Nación a la Ley de Riesgos del Trabajo y a la Ley de Asociaciones Sindicales. En ambos casos, aún persiste la necesidad de dictar una nueva legislación que recoja las observaciones señaladas por la Corte en sus sentencias.

<sup>29</sup> Los datos corresponden al IPC-7 provincias. Sobre la necesidad de utilizar fuentes alternativas de información estadística se puede consultar el recuadro presentado al final de este artículo.

**Gráfico N° 6.** Evolución de la producción industrial según diferentes indicadores. Series desestacionalizadas. Índice 2004=100, 2003-2009.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC y Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL).

estable, redundó en una gradual apreciación real del peso, que se acentuó desde mediados de 2007, de manera que la política de tipo de cambio alto comenzó a perder fuerza. La decisión por parte del gobierno de dejar que se produjera una apreciación relativa de la moneda implicaba utilizar el ancla cambiaria como forma de control de la inflación, relegando de este modo el objetivo de mantener el crecimiento acelerado en los sectores productores de bienes y en el empleo.

Como resultado, se produjo un freno en la producción del sector

industrial, gran parte del cual no es competitivo a nivel internacional y precisa de la protección cambiaria para crecer -y, en algunos casos, subsistir-. Estos sectores, que coinciden en general con las ramas sustitutivas orientadas al mercado doméstico, habían visto además extinguirse paulatinamente las ganancias obtenidas en los años anteriores sobre la base de los bajísimos costos salariales. En efecto, según datos sectoriales no oficiales, la producción industrial alcanzó un nivel máximo hacia fines de 2007 y disminuyó desde ese momento (**gráfico N° 6**). Por otra parte, los sectores

productores de bienes en su conjunto dejaron de ser los sectores de mayor dinamismo, como lo habían sido hasta 2006. Por lo contrario, fueron los sectores productores de servicios los que crecieron en estos años por encima de la tasa de crecimiento de la economía.

Estos cambios impactaron fundamentalmente en el mercado de trabajo. Si bien las estadísticas oficiales muestran una persistente caída de la tasa de desocupación en el período, ésta se encuentra asociada a una tasa de empleo estable, que deja de crecer tal como venía haciéndolo desde 2003. Ello es resultado de un menor dinamismo en la creación de puestos de trabajo que apenas compensa el crecimiento de la población. La ocupación urbana creció sólo el 0,5% entre el segundo trimestre de 2007 y el mismo período de 2008.

Detrás del estancamiento de la

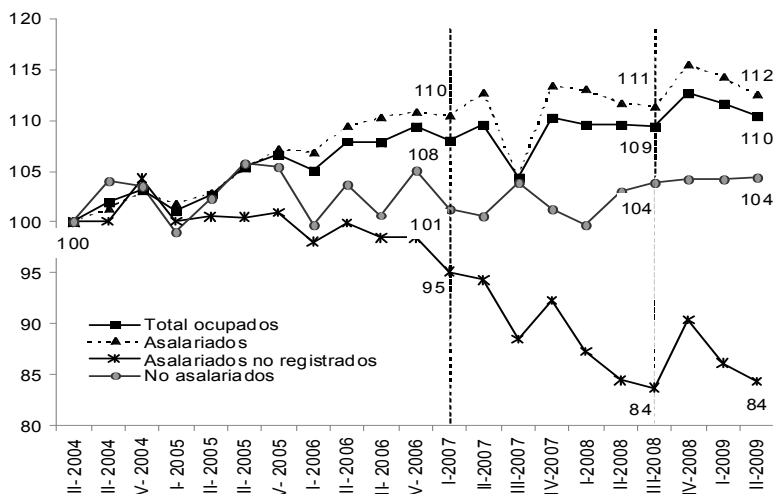
tasa oficial de empleo parece haber ocurrido un cambio en la composición de las ocupaciones, caracterizado por un fuerte declive en términos absolutos de la cantidad de trabajadores ocupados en puestos asalariados no registrados (**gráfico N° 7**). Esta caída que tuvo lugar durante los años 2007 y 2008 obedece, en parte, a la reducción de la cantidad de beneficiarios del Programa Jefes de Hogar, el cual implicaba la realización de una contraprestación laboral que tomaba esa forma de relación<sup>30</sup>. Aún así, debe considerarse que la disminución en el número de beneficiarios de este programa fue mayor en los años anteriores a 2007 sin que ello haya implicado una merma en el número total de puestos de trabajo no registrados.

Los puestos de trabajo registrados siguieron creciendo en el período 2007-2008, aunque lo hicieron a tasas cada vez menores<sup>31</sup>.

<sup>30</sup> El Programa Jefes de Hogar exige a sus beneficiarios una contraprestación laboral, motivo por el cual quienes brindan esta contraprestación se consideran ocupados, aunque en puestos no registrados en la seguridad social. Un número importante de los beneficiarios de ese plan fueron traspasados, en función de sus características y las de sus hogares, al Seguro de Capacitación y Empleo y, sobre todo, al Programa Familias por la Inclusión Social, que no exige contraprestación laboral. De modo que las personas fueron transferidas a este programa pudieron haberse retirado del mercado de trabajo y haber pasado a ser parte de la población económicamente inactiva.

<sup>31</sup> Cabe resaltar que la información utilizada para conocer la evolución del empleo asalariado registrado consiste en los datos provenientes del sistema previsional. Esta fuente cubre a los trabajadores asalariados registrados del sector privado y de algunas dependencias del sector público. Por lo tanto, quedan excluidos del análisis los empleadores, los trabajadores por cuenta propia, los asalariados que no están registrados en el sistema de seguridad social y los empleados públicos de ocho provincias, entre las que se cuentan las más grandes en términos de empleo, como Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Está excluido también el personal de las Fuerzas Armadas y de seguridad.

**Gráfico N° 7.** Evolución de la ocupación según categoría ocupacional. Índice II trimestre 2004=100, 2004-2009.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de comunicados de prensa de la EPH-INDEC.

La tasa de crecimiento interanual pasó del 12,0% en el cuarto trimestre de 2004 en el momento en que alcanzó su máximo del período, al 7,7% en el segundo trimestre de 2008 (**cuadro N° 2**).

Esta desaceleración de la tasa de creación de empleos asalariados registrados no fue homogénea. Los sectores productores de bienes, que tuvieron un mayor dinamismo durante el período de recuperación, son los que en esta etapa de estancamiento del empleo global muestran más claramente el cambio de tendencia.

La cantidad de puestos registrados en el sistema de seguridad social en estos sectores pasó de un crecimiento interanual del 14,8% en el cuarto trimestre de 2004 a una tasa de 5,4% en el segundo trimestre de 2008. Dentro de estos sectores las ramas más afectadas fueron la industria manufacturera y, en particular, la construcción<sup>32</sup>.

En definitiva, la tasa de empleo dejó de crecer, mientras que el empleo registrado se expandió pero a tasas menores<sup>33</sup>. Aun así, debe tenerse en cuenta que,

<sup>32</sup> Debe aclararse que una parte del crecimiento evidenciado durante la recuperación puede haberse debido a la registración de trabajadores que antes estaban contratados en forma precaria -sin estar registrados en la seguridad social- y no necesariamente a la creación de nuevos puestos de trabajo.

<sup>33</sup> La información presentada sobre el empleo global es tomada de la EPH-INDEC. En cambio, con respecto al empleo registrado la fuente considerada surge de los registros del sistema previsional.

hasta mediados de 2008, en la mayoría de los sectores las tasas de crecimiento del empleo registrado siguieron siendo elevadas y en todos los sectores el nivel del empleo registrado siguió estando muy por encima de los niveles de principios de 2003.

Durante este subperíodo, que identificamos de acuerdo a la relativa apreciación del tipo de cambio real con respecto a los años previos y la desaceleración de la producción de bienes, se ponen en evidencia las limitaciones del proceso de crecimiento posterior a la devaluación de la moneda nacional. Sobre todo, salen a la luz las contradicciones e insuficiencias de una política basada en el manejo del tipo de cambio como único instrumento para lograr una expansión sostenida de la producción, el empleo y los salarios reales.

Como consecuencia de la desaceleración en el crecimiento del empleo los trabajadores vieron reducidas sus posibilidades de mantener o mejorar el poder adquisitivo de sus salarios, más aún en un contexto de inflación creciente. Los ingresos reales de los trabajadores tuvieron una leve caída entre inicios de 2007 y mediados de 2008, aunque el retraso de los salarios con respecto a la evolución de los precios quedó en alguna medida oculto a partir de la manipulación del IPC. Sin embargo, esto resulta eviden-

te si se utilizan datos alternativos sobre la evolución de los precios<sup>34</sup>.

Con respecto a la dinámica de la negociación colectiva se advierte una ruptura en el año 2007, principalmente en dos aspectos. Por un lado, comenzaron a observarse diferencias sectoriales en la negociación salarial. Por el otro, se detuvo la recuperación de los salarios básicos convencionales y del SMVM en términos reales, ya que todos los aumentos pactados estuvieron por debajo o en línea con la inflación anual. Es decir, mientras que con anterioridad la política de aumentos por sumas fijas y la negociación colectiva salarial se habían traducido en incrementos del salario real generalizados, a partir de 2007 sólo los ocupados de algunos sectores lograron acrecentar su salario.

Así, en las ramas afectadas por el freno de la actividad los trabajadores vieron reducido su poder de negociación y aceptaron la pauta de aumento que propuso el gobierno nacional a comienzos de año, más allá de que la expectativa de inflación superaba ese porcentaje. Contrariamente, otras ramas lograron acuerdos por encima de la tasa de inflación, mediante negociaciones que se extendieron hasta mitad de año y durante las cuales se desarrollaron luchas de diversa intensidad. Hacia fines de 2007 en numerosas actividades se desplegaron conflictos tendientes a lograr

<sup>34</sup> El indicador alternativo utilizado para deflactar los salarios es el IPC-7 provincias, elaborado por CENDA.

**Cuadro N° 1.** Incrementos salariales pactados en la negociación colectiva por actividad. En porcentajes, 2006-2009.

	2006	2007	2007 (suma fija)	2008	2009
Industria metalúrgica	19%	19,1%	\$ 450	32,45%	18%
Construcción	19%	16,5%	\$ 500	19,5%	15,5%
Intermediación financiera	\$ 270	14%	\$ 850	19,5%	19%
Comercio	19%	23%	\$ 300	20%	\$ 300
Enseñanza	40%	23,8%	-	19,2%	20%
Administración Pública	19%	16,5%	-	19,5%	15,5%
Transporte de Cargas	19%	23%		19,5%	16%
Industria de la alimentación	19%	16,5%	\$ 540	31,1%	20%
Industria del papel	19%	19%	\$ 270	25%	s/d
Industria del caucho	19%	19%	\$ 100	25%	21%
Industria del vidrio	19%	15%	\$ 600	19,5%	19%
SMVM	27%	22,5%	-	26,5%	21%
Variación de precios (IPC-7 provincias)	9,9%	25,8%	-	22,0%	15,5%

Nota: Los incrementos salariales presentan un comportamiento dispar dentro de cada una de las actividades, ya que mediante la negociación salarial se determinan los distintos salarios básicos de convenio, que no necesariamente son incrementados en la misma magnitud, y se establecen además incrementos adicionales. A los efectos de este cuadro se consigna el porcentaje general de incremento salarial de los básicos de convenio, aún cuando ello implique no considerar el particular tratamiento de alguna de las categorías involucradas. Esto es especialmente significativo en el caso del transporte de cargas, ya que en esta actividad se han utilizado múltiples vías alternativas para mejorar los salarios, tales como el establecimiento de nuevos adicionales y la creación de ramas específicas dentro de las actividades comprendidas, que permitieron redefinir el conjunto de la escala salarial.

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Observatorio del Derecho Social de la CTA.

aumentos por única vez que compensaran, al menos parcialmente, la pérdida proveniente del aumento de los precios. Una gran cantidad de sectores obtuvieron este tipo de recomposición<sup>35</sup>.

El patrón de negociación colectiva del año 2008 experimentó, durante los primeros meses, un

comportamiento similar al del año anterior: las ramas en las cuales los trabajadores tenían mayor poder de negociación lograron aumentos superiores a la pauta que impulsó el gobierno nacional, mientras el resto la aceptó.

En este contexto de deterioro relativo del mercado de trabajo se

<sup>35</sup> Al respecto, ver Observatorio del Derecho Social de la Central de Trabajadores de la Argentina (2008).



observó además un freno en las mejoras que anteriormente se venían produciendo en términos de calidad del empleo, distribución del ingreso y reducción de la pobreza. De todos modos, la manipulación de las estadísticas oficiales desde la intervención del INDEC vuelve muy dificultosa la cuantificación de estos efectos.

#### **2.4. Impacto de la crisis internacional**

En septiembre de 2008 Estados Unidos se convirtió en el epicentro de una formidable crisis económica que no tardó en propagarse hacia el resto del mundo. Todos los países -incluido el nuestro- sufrieron en mayor o menor medida sus consecuencias. En 2009, el producto mundial se habría reducido en 1% -la peor caída desde la Segunda Guerra-, el de las siete principales potencias globales en 3,6% y el de América Latina en 2,5%.<sup>36</sup>

Basándose en argumentos difícilmente justificables, en los primeros momentos de la crisis muchos insistían en creer que nuestra economía permanecería "desacoplada" de la debacle que afectaba a los países centrales. Sin embargo, poco tiempo después no quedaron dudas del efecto que la crisis internacional tuvo sobre el país. El principal impacto se produjo por la vía del comercio exterior, tanto por la caída relativa de los precios de los bienes que Argentina exporta como por la

reducción de la demanda de las exportaciones del país (en especial de las manufacturas). Paradójicamente, el fuerte crecimiento de las exportaciones en los años previos implicó una situación de mayor vulnerabilidad, ante un repentino cambio en las tendencias comerciales a nivel mundial. La creciente dificultad en el acceso al crédito y la prevalencia de expectativas negativas, sumadas a la influencia no menor de los ajustes realizados a nivel global por las empresas transnacionales empeoraron el panorama argentino.

La desaceleración de la economía argentina se reflejó en la evolución del PIB, cuyo ritmo de expansión se frenó y mostró leves caídas desde el segundo trimestre de 2009. Las evidencias sobre el derrumbe del comercio exterior, sin embargo, permiten inferir que la situación económica se habría resentido bastante más de lo que reconocen las estadísticas oficiales. Entre el tercer trimestre de 2008 y el mismo trimestre de 2009 las exportaciones se redujeron en 34,9%. Las importaciones -que en Argentina tienen un claro comportamiento procíclico- cayeron 36,5% en ese mismo período.

Las consecuencias de la crisis mundial se desplegaron sobre un esquema macroeconómico que, como se dijo, ya estaba evidenciando dificultades. Los sectores más afectados fueron los productores de bienes que, por otra

<sup>36</sup> Proyecciones del Fondo Monetario Internacional (2009).

**Cuadro N° 2.** Tasa de variación interanual de los puestos de trabajo registrados por sector de actividad. En porcentajes, 2003-2009.

	Total	Sector primario	Industria manuf,	Construcción	Sectores prod.de bienes	Sectores prod.de servicios
II-2003	2,3	7,7	4,7	24,1	7,1	-0,1
IV-2003	7,0	8,6	10,4	43,3	13,1	4,3
II-2004	10,3	10,5	12,6	37,9	14,7	8,6
IV-2004	12,0	12,6	12,2	33,4	14,8	10,6
II-2005	11,5	11,2	9,6	36,5	13,5	10,8
IV-2005	10,8	8,2	9,0	36,1	12,8	10,5
II-2006	9,6	5,8	8,3	26,2	10,6	9,5
IV-2006	8,3	6,0	7,3	16,8	8,7	8,3
II-2007	8,7	5,3	6,7	17,8	8,4	9,0
IV-2007	7,7	5,7	5,9	12,0	7,0	8,1
II-2008	7,7	6,1	6,1	2,9	5,4	8,9
IV-2008	5,0	4,8	3,3	2,5	2,3	6,3
II-2009	-1,7	-3,6	-4,1	-9,1	-4,9	-0,2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Secretaría de Política Económica con información del SIJyP.

parte, ya desde 2007 habían dejado de ser las ramas más dinámicas para ser desplazadas por las de servicios. Estos sectores sufrieron una caída de 7,6% entre el segundo trimestre de 2008 y el mismo trimestre de 2009, de acuerdo con cifras del INDEC. En lo que hace a la industria manufacturera, fuentes de información alternativas muestran una caída mayor, tal como se muestra en el **gráfico N° 6**<sup>37</sup>.

Como era de esperar, estas turbulencias macroeconómicas no dejaron de tener su correlato en el

desempeño del mercado de trabajo. La lenta desaceleración del crecimiento de los puestos registrados que venía observándose se agravó repentinamente hasta transformarse en una caída en términos absolutos. En el segundo trimestre de 2009 la disminución interanual fue de 1,7%, lo que implicó una pérdida neta de 121.000 puestos de trabajo (**cuadro N° 2**). Si la comparación se realiza con respecto al cuarto trimestre de 2008, la caída resulta mayor y asciende a 195.000 puestos.

<sup>37</sup> La producción agropecuaria tuvo una caída muy pronunciada que fue resultado, no sólo de la crisis internacional, sino sobre todo de la importante sequía que se verificó en esos meses.

Es importante tener en cuenta que esta contracción en el empleo ocurrió a pesar de la aplicación del Programa de Recuperación Productiva (REPRO) del Ministerio de Trabajo, que subsidió parcialmente las remuneraciones de los trabajadores de empresas en crisis con el fin de evitar su despido. En el primer semestre de 2009 este programa alcanzó a cubrir a 85.000 trabajadores. Además, en diciembre de 2008 se sancionó la ley de Blanqueo Laboral<sup>38</sup> (26.476), por la cual se otorgaron incentivos para que se registraran relaciones laborales que estaban en situación irregular. De este modo, puede inferirse que una parte de los puestos de trabajo registrados en 2009 no serían nuevos puestos sino el reflejo del "blanqueo" de puestos ya existentes, aunque no se cuenta con estadísticas oficiales sobre los resultados de esta ley. Por ende, seguramente se hubiera observado una mayor caída en los puestos registrados de no haber estado en vigencia estas dos medidas.

A partir de la información sobre estructura ocupacional que surge de la EPH-INDEC, puede estimarse que entre los trabajadores asalariados no registrados se habrían perdido 121.000 puestos de trabajo adicionales entre el segundo tri-

mestre de 2008 y el mismo trimestre de 2009, mientras que entre las ocupaciones no asalariadas la pérdida habría sido de 57.000 puestos. En definitiva, la reducción total de puestos de trabajo habría sido, en un año, de 300.000, de modo tal que se habría destruido un número equivalente al total de ocupaciones creadas desde el segundo trimestre de 2007.

Para el caso de los asalariados registrados, puede analizarse además el comportamiento diferencial por rama de actividad. La caída resultó considerablemente más fuerte en el caso de los sectores productores de bienes que en los de servicios. Ello obedeció principalmente a dos razones. En primer lugar, los sectores productores de bienes fueron los más afectados en términos productivos, y venían mostrando una desaceleración en su tasa de creación de empleo, en correlación con su menor nivel de crecimiento, con anterioridad al impacto de la crisis internacional. En segundo lugar, entre las ramas de servicios no todas tuvieron un comportamiento expulsor de empleo. La ocupación se mantuvo en los sectores de comercio y transporte, almacenamiento y comunicaciones, y aumentó levemente en hoteles y restaurantes y adminis-

<sup>38</sup> La ley 26.476 estableció, entre otros beneficios, que todo empleador que regularice a sus trabajadores no registrados quedaría exento de pagar deudas previsionales con la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), intereses o multas con el fisco y con la cartera laboral, así como con los distintos entes con capacidad para sancionar la no registración del empleo.

tración pública y defensa. Dada la gran participación del empleo público sobre el total, éste jugó un rol contracíclico importante.

Frente a este contexto, a fines de 2008 -al igual que el año anterior- las organizaciones sindicales plantearon la reapertura de las negociaciones paritarias. Sin embargo, en esta ocasión la resistencia patronal fue mayor y los gremios no contaron con el apoyo del gobierno nacional. Los intentos de establecer incrementos salariales fueron infructuosos y terminaron de ser archivados con la instalación en el debate público de la crisis económica y el traslado de sus efectos hacia los trabajadores. Ello se tradujo en la adopción, por parte de las patronales, de medidas tales como despidos, rescisión o no renovación de contratos, suspensiones, adelantamiento de vacaciones, reducción de turnos y horas extras, tal como se refleja parcialmente en las cifras de empleo registrado (**cuadro N° 2**).

De esta manera, a diferencia del año anterior, el último trimestre del año 2008 y los primeros meses del 2009 no se caracterizaron por el crecimiento de las negociaciones salariales y los conflictos de índole económica, sino más bien por la reaparición de una

dinámica de negociación característica de la década de 1990, que introdujo como contenidos la negociación de suspensiones y recortes en los niveles de producción. Se trató, en este sentido, de una estrategia defensiva, que tendió a proteger los puestos de trabajo, aún si ello implicaba resignar reivindicaciones salariales<sup>39</sup>.

Ciertamente, estas transformaciones no implicaron, como sí lo habían hecho durante la convertibilidad, la eliminación del conflicto y la negociación salarial. Por el contrario, el dato saliente de este período es la coexistencia de negociaciones típicamente de crisis con la presencia, en otras actividades, de negociaciones salariales que, en algunos casos, derivaron en incrementos de las remuneraciones en términos reales, y en otros impidieron, al menos, un mayor deterioro ante la persistencia de un cierto nivel inflacionario.

Ante este escenario, la evolución del salario real del conjunto de los asalariados registrados parece, en principio, paradójica. A diferencia de lo ocurrido en 2007, cuando la desaceleración en el crecimiento del empleo tuvo consecuencias sobre el salario real, ante la pérdida de puestos de trabajo de 2008-2009 el ingreso real de los traba-

<sup>39</sup> Asimismo, en las empresas de mayor tamaño estas negociaciones tendieron a privilegiar la situación de los trabajadores que se encuentran en el "corazón" de la empresa, a costa de descargar los efectos de la nueva situación sobre aquellos trabajadores que están en una situación de mayor precariedad, principalmente aquellos que están vinculados a la empresa a través de otras instituciones (tercerizados) o por contratos por tiempo determinado.

jadores no sólo no se redujo sino que tuvo incluso un leve incremento. Hacia el segundo trimestre de 2009 la remuneración real promedio de los asalariados registrados se ubicaba 5,4% por encima del nivel del mismo trimestre de 2007 (**gráfico N° 5**).

Las razones de este comportamiento de los salarios reales pueden buscarse en la posición que asumieron las organizaciones sindicales en las negociaciones salariales así como en la evolución de la inflación en ese período. En efecto, al iniciar la ronda de negociación de 2008 los sindicatos pujaron por recuperar la pérdida del año 2007, cuando la inflación resultó muy superior a las previsiones que habían sido tenidas en cuenta en los acuerdos salariales. Todavía no se había desatado la crisis mundial y, por otra parte, en general se esperaba que la inflación se mantuviese en niveles al menos similares a los registrados en el año anterior. Sin embargo, el incremento de precios durante 2008 fue inferior al del año anterior. La caída de los precios internacionales de los productos primarios que siguió al estallido de la crisis mundial, sumada a la recesión económica local, llevó a una desaceleración en la tasa de inflación desde el segundo trimestre de 2008. De este modo, los aumentos salariales pactados a inicios del año llegaron a ser

superiores al crecimiento de los precios.

Una dinámica similar se habría observado en 2009. A comienzos del año no existió un impulso del gobierno hacia una renovación generalizada de los acuerdos paritarios. En aquellas ramas en las que los trabajadores contaban con mayor capacidad de conflicto o que no estuvieron entre las más afectadas por la crisis se negociaron incrementos cercanos al 20%. Pero este tipo de acuerdos fueron excepcionales, ya que en la mayoría de las actividades se observó una tendencia a negociar sumas fijas no remunerativas, cuya vigencia se extendió entre cuatro y seis meses. Asimismo, durante el primer semestre se registró la mayor cantidad de acuerdos colectivos vinculados a situaciones de crisis, que habilitaron, entre otras medidas, despidos con una reducción en las indemnizaciones correspondientes y suspensiones de trabajadores con pagos parciales de haberes<sup>40</sup>. Los incrementos limitados en los salarios nominales permitieron, aún así, mantener e incluso elevar levemente el salario promedio.

No puede dejar de reconocerse que el fortalecimiento de las organizaciones sindicales durante los años previos de fuerte crecimiento económico y ocupación, así como el resurgimiento de las negocia-

<sup>40</sup> Para un análisis de los cambios en la dinámica de la negociación colectiva durante el año 2009 ver Observatorio del Derecho Social de la CTA (2010).

ciones colectivas en tanto mecanismo de fijación de salarios, posicionaron a los trabajadores en una situación de mayor fortaleza para enfrentar las consecuencias de la crisis económica y limitar en cierta medida sus efectos sobre los salarios.

También el salario mínimo, vital y móvil tuvo un incremento en términos reales, de modo que en el segundo trimestre de 2009 se ubicó 6% por encima del nivel del mismo trimestre del año anterior, lo que permitió recuperar la caída previa verificada entre 2007 y 2008.

En el caso de los trabajadores no registrados, que siguen constituyendo una porción muy significativa del total de ocupados, es muy probable que su situación haya resultado más golpeada por la crisis, tanto por su mayor vulnerabilidad como por su menor capacidad de organización. La falta de estadísticas confiables impide, sin embargo, estimar con certeza la evolución de su salario real.

### 3. Conclusiones

Se presentó en este artículo un análisis del mercado laboral en el período 2003-2009 que destaca las rupturas respecto de su desempeño durante la década de la convertibilidad. En el período que se inició con la devaluación de la moneda, el crecimiento económico tuvo como correlato una

expansión de la ocupación que no tiene precedentes en la historia reciente.

El aumento del empleo permitió, a su vez, que los trabajadores recuperasen capacidad de negociación y lograsen ciertas mejoras relativas en la calidad de los empleos y en los salarios reales. Sin embargo, la posibilidad de lograr aumentos significativos en los salarios y en las condiciones de vida se enfrentaba con el límite impuesto por el mismo patrón de crecimiento, que reposaba en parte en los disminuidos costos salariales.

Este régimen de crecimiento se enfrentó con serias limitaciones, aún antes del cimbronazo de la crisis internacional. La crisis golpeó a una economía que ya estaba mostrando síntomas de desaceleración en ciertos sectores, en particular en la industria manufacturera y, sobre todo, claras dificultades para seguir generando empleo y mejoras en el salario real.

La razón del freno en la creación de puestos de trabajo puede hallarse en las características del propio esquema de crecimiento vigente y no en factores de otra índole, como el conflicto con el sector agropecuario desatado a inicios de 2008. Tampoco así en la crisis económica mundial, ya que, como se mencionó, la desaceleración de la economía argentina se observa con anterioridad a su estallido.

El tipo de cambio nominal fijo, asociado a una inflación creciente -al menos hasta mediados de 2008- implicó una apreciación real de nuestra moneda, que redundó en un encarecimiento en términos internacionales de la fuerza de trabajo. Ello, acompañado por la menor protección efectiva que representó la caída del tipo de cambio real, fue el palo que funcionó como freno en la rueda económica.

La mayor parte de las ramas de la producción industrial de nuestro país está lejos de ser competitiva a nivel internacional, más aún tras el largo proceso de desarticulación y destrucción sufrido desde la última dictadura militar. Por eso, la protección que supuso el tipo de cambio real elevado fue fundamental para que estos sectores pudieran volver a desarrollarse y crear empleo, contribuyendo a motorizar la ocupación total. Pero para algunas ramas productivas, no sólo la ganancia de competitividad cambiaría sino también el reducido costo laboral fue clave para que en estos años pudieran expandirse a tasas aceleradas. Esta ventaja, con la elevación de los salarios reales, fue achicándose.

El patrón de crecimiento económico se basaba en la vigencia de dos pilares: un tipo de cambio real elevado y costos salariales reducidos. Hacia el año 2007 la inflación puso de manifiesto la dificultad de mantener el sendero de expansión en base a este patrón, una

vez que los salarios se recuperaron. Llegado este punto, en lugar de avanzar hacia una política de desarrollo industrial, superando al tipo de cambio como instrumento único, la opción de política del gobierno consistió en la apreciación relativa de la moneda como modo de frenar el alza de precios.

Con posterioridad al estallido de la crisis económica mundial, el tipo de cambio debió ser ajustado hacia arriba, ante una muy elevada salida de capitales. Esta modificación, sumada a una rápida recuperación de la economía internacional y un importante nivel de gasto público, comenzó a tener consecuencias positivas sobre el crecimiento y el empleo desde el segundo semestre de 2009.

A partir de entonces la negociación salarial parecería recuperar su papel predominante -dejando de lado la negociación de ajustes relacionados con la crisis-, con el establecimiento de incrementos en las remuneraciones que, en el peor de los casos, equiparan la inflación, y en muchos casos contienen incrementos reales.

La aceleración de la inflación desde finales de 2009, una vez reanudado el crecimiento de la economía, preanuncia la reaparición de aquellas tensiones internas del patrón de crecimiento vigente que habían ocupado el centro de la escena durante el año 2007, y que parecían haber sido subsumidas en el marco de la crisis internacional desatada a mediados de 2008.

La discusión en torno al nivel del tipo de cambio pone en pugna dos objetivos que deberían ser complementarios. El mantenimiento de un tipo de cambio real competitivo favorece el crecimiento del empleo pero, si no se controla la inflación por otros medios, puede suponer un deterioro del salario real. Por el contrario, la tendencia a la apreciación cambiaria, aunque permite mantener los salarios, resulta perjudicial para el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo en el mediano plazo.

Se requiere, en cambio, la aplicación de una política integral de desarrollo que permita asegurar, por un lado, la competitividad de los sectores productivos y garantice, por otro, una mejora sustantiva y sustentable en las condiciones de vida de los trabajadores. Para ello, el estímulo productivo no puede provenir exclusivamente del nivel cambiario, sino que debe combinarse la instrumentación de tipos de cambio diferenciales con políticas arancelarias e incentivos sectoriales específicos.

## Fuentes de información

Debido a la intervención del INDEC en 2007 y ante la carencia de estadísticas confiables sobre varios de los aspectos a analizar, se ha optado por reemplazarlas por datos de fuentes privadas o por indicadores del INDEC que no se encuentren directamente cuestionados. Así, la información de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC se utiliza complementariamente con la que surge de los registros del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, que refiere sólo a los asalariados registrados. Para analizar la evolución de los precios -y de los salarios reales- no se utiliza el Índice de Precios al Consumidor del INDEC sino un índice elaborado por CENDA, el IPC-7 provincias, realizado en base a una ponderación de índices de precios de distintas Direcciones Provinciales de Estadística: Chubut, Entre Ríos, Jujuy, La Pampa, Neuquén, Río Negro y Salta. Su metodología se detalla en CENDA (2008). Con el fin de mostrar la evolución de la producción industrial se compara el Estimador Mensual Industrial del INDEC con índices confeccionados por consultoras privadas.

Por su parte, los datos sobre negociación colectiva surgen del seguimiento que realiza sobre este tema el Observatorio del Derecho Social de la Central de Trabajadores de la Argentina.

## Bibliografía

Altimir, Oscar y L. Beccaria (1999) "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", Serie Reformas Económicas N° 28, CEPAL.



- Altimir, Oscar y L. Beccaria (2002) "La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000", *Revista de la CEPAL* N° 78, diciembre.
- Azpiazu, D. y M. Schorr (2008) "Del 'modelo de los noventa' a la posconvertibilidad. Reflexiones preliminares", *Realidad Económica* N°240, 16 de noviembre/ 31 de diciembre de 2008.
- Beccaria, L. y L. Serino (2001) "La baja de la calidad del empleo en los noventa", *Enoikos* N° 18, Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires.
- Cavallo, D. y G. Mondino (1995) "¿El Milagro Argentino? De la Hiperinflación al Crecimiento Sostenido", Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Economías en Desarrollo.
- CENDA (2009), "El salario mínimo, vital y móvil en Argentina", en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N°18, primavera.
- CENDA (2008), "¿Cuánto ganan los trabajadores? Alternativas para la estimación de los salarios reales.", en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N°15, primavera.
- CENDA (2007) "¿Y dónde está el piloto? El crecimiento de la industria sin política industrial", en *Notas de la Economía Argentina* N° 4, diciembre.
- CENDA (2006a), "El nuevo patrón de crecimiento y su impacto en el empleo", en *Notas de la Economía Argentina* N° 2, septiembre.
- CENDA (2006b) "Las consecuencias del empleo 'en negro'", *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N° 9, invierno.
- CENDA (2004) "La flexibilización laboral reduce el desempleo?", *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N° 1, otoño.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Internacional del Trabajo (2009) "Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Crisis y mercado laboral", Boletín CEPAL/ OIT N°1, junio.
- Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008) "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural" en Kosacoff, B. (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007* CEPAL, Buenos Aires.
- Fernández, A., M. González, L. Lafleur y F. Wahlberg (2008) "Manipulación de las estadísticas públicas. ¿Qué oculta sobre la situación de los trabajadores?" *IV Congreso Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico*, Buenos Aires, 22 al 24 de octubre.
- Fondo Monetario Internacional (2009) "World Economic Outlook", octubre.
- Gasparini, Leonardo (2003) "Argentina's distributional failure: The role of integration and public policies", Documento de Trabajo N° 1, CEDLAS.
- Goldin, Adrián (1997) *El trabajo y los mercados. Sobre las relaciones laborales en la Argentina*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Kennedy, Damián y Juan M. Graña (2009) "Salarios y productividad en la industria argentina", en 9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.

- Lindenboim, J. y L. Serino (2000) "Mercados de trabajo urbanos en Argentina de los 90", 35° Congreso de la Asociación Argentina de Economía Política, Córdoba, noviembre.
- Lindenboim, J., González, M. y L. Serino (2000) "La precariedad como forma de exclusión", IV Simposio Internacional "El Cono Sur. Su inserción en el tercer milenio", Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires, octubre.
- Lindenboim, Javier, Damián Kennedy y Juan M. Graña (2007) "Salarios y productividad: contenido de la distribución funcional. Diferenciales sectoriales y de tamaño en Argentina en el período 1993 -2006", en 8° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Lozano, Claudio, Ana Rameri y Tomás Raffo (2006) "¿Seguirá declinando la desocupación? Una mirada sobre la última información del mercado laboral", Instituto de Estudios y Formación de la CTA.
- Lozano, Claudio, Ana Rameri y Tomás Raffo (2007) "Desempleo de un dígito y final de la emergencia laboral y social. Un debate mal planteado.", Instituto de Estudios y Formación de la CTA.
- Lozano, Claudio, Ana Rameri y Tomás Raffo (2008) "Sin mucho que festejar: Radiografía actual del mercado laboral y las tendencias post-convertibilidad", Instituto de Estudios y Formación de la CTA.
- Marticorena, C. (2007) "Precariedad laboral y caída salarial el mercado de trabajo en la Argentina post convertibilidad", en 8° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2004) "Empleo y patrón de crecimiento económico", en Trabajo, Ocupación y Empleo, Serie Estudios /1, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales.
- Novick, Marta y David Trajtemberg (2000) "La negociación colectiva en el período 1991-1999", Documento de Trabajo N° 19, Secretaría de Trabajo, Ministerio de Trabajo.
- Observatorio del Derecho Social de la Central de los Trabajadores de la Argentina (2008) "Conflictividad laboral y negociación colectiva. Informe Anual 2007.
- Observatorio del Derecho Social de la Central de los Trabajadores de la Argentina (2009) "Conflictividad laboral y negociación colectiva. Informe Anual 2008.
- Observatorio del Derecho Social de la Central de los Trabajadores de la Argentina (2010) "Conflictividad laboral y negociación colectiva. Informe Anual 2009.
- Pessino, C. e I. Gill (1997): "Determinants of labor supply in Argentina: the importance of cyclical fluctuations in labor force participation", Documento de Trabajo N° 118, CEMA Instituto Universitario.
- SEL Consultores (2008) "La probabilidad de desempleo y la calidad de la inserción ocupacional", en Newsletter, abril.