

Instituto de Industria

III^o JORNADAS DE ECONOMIA POLITICA

9, 10 y 11 de noviembre de 2009

Campus UNGS: Juan María Gutiérrez 1150,
Los Polvorines, Prov. de Buenos Aires

MERCADO DE TRABAJO POST-CONVERTIBILIDAD. LIMITES, AVANCES Y PERSPECTIVAS

EVELIN VOLGUEIN
DAMIÁN ZORATTINI

www.ungs.edu.ar/ecopol jornadaecopol@ungs.edu.ar

Tel. (5411) 4469-7552 o 4469-7500 int. 7255

MERCADO DE TRABAJO POST-CONVERTIBILIDAD.
LIMITES, AVANCES Y PERSPECTIVAS

Evelin Volguein¹ y Damián Zorattini²

Introducción

Con el gobierno de facto instaurado desde 1976, se inició un proceso de reformas económicas que tenían como objetivo la liberalización comercial y financiera y, en este sentido, el avance en una reforma del mercado laboral, tal como lo promueven hasta la actualidad los organismos internacionales de crédito junto a la escuela de Cambridge.

Este nuevo modelo económico no sólo afectó el comportamiento de las principales variables macroeconómicas, sino que inició un proceso de radical transformación en el mercado de trabajo.

La baja capacidad de absorción de mano de obra, producto del deterioro y eliminación de sectores productivos, dificultó la recuperación de la economía durante la década del ochenta. Esta situación se vio agravada por el alto nivel de endeudamiento externo y la escasa capacidad de generar divisas para el repago. Si bien durante los años '80 se produjo un giro de las políticas en materia de regulación del empleo, la economía no logró prosperar, profundizando el deterioro en la calidad de vida de la población (Beccaria 2005).

En un contexto de sectores productivos degradados y espirales inflacionarias, el flamante gobierno del '89 se encontraba frente a la posibilidad de apaciguar esta situación profundizando el modelo de liberalización comercial y financiera. De esta manera, el gobierno menemista planteó una reforma estructural y de emergencia económica que repercutió en todos los sectores de la economía. Dichas medidas fueron acompañadas con la *Ley de Empleo*, cuya finalidad fue la de desregular el mercado laboral para que se ajustara al nuevo modelo económico que se intentaba establecer y, en ese sentido, superar los obstáculos que limitaban el crecimiento económico del país (de la Balze 1993; Beccaria 2005; Rapoport 2007). Durante la década del noventa, la población tuvo que enfrentar dificultades tales como el aumento del nivel de desempleo, el empobrecimiento de las condiciones de trabajo, el deterioro del salario real y una

¹ Estudiante Avanzada de la Lic. en Economía Política UNGS (evelin@volguein.com.ar).

² Estudiante Avanzado de la Lic. en Economía Política UNGS (zorattinidamian@gmail.com).

distribución del ingreso cada vez más desigual, entre otras. Dicho en otras palabras durante el período de los '90, y luego de la reestructuración social y productiva iniciada en la dictadura militar, se terminó de profundizar el empeoramiento de las condiciones de vida de la población (Rapoport 2007; Beccaria 2005).

Esta situación crítica se agravó hacia fines del año 2001 con la consecuente salida de la convertibilidad, anunciada a comienzos de 2002.

Esta nueva etapa, con alto nivel de desempleo y un tipo de cambio nominal devaluado, significó un viraje en la forma de encarar la política macroeconómica y de empleo. Por tal motivo, las medidas económicas que comenzaron a implantarse, intentaron dar respuesta a los efectos de la crisis de forma inmediata, intentando revertir la tendencia registrada en los '90.

Teniendo en cuenta algunos análisis representativos sobre el empleo, cómo así también datos empíricos extraídos de las principales fuentes gubernamentales, el objetivo del presente trabajo es identificar la tendencia de los determinantes del mercado de trabajo (nivel de empleo, salario real y distribución del ingreso, etc.) durante el período de la post-convertibilidad (2002-2006), para dar cuenta de las perspectivas de crecimiento en el nivel de empleo así como su sustentabilidad.

El estado de la cuestión y la forma nacional de acumulación.

La devaluación del tipo de cambio a comienzos del 2002 introdujo en el discurso político y académico la idea de que la Argentina empezaba a transitar hacia un nuevo modelo económico. El mismo estuvo caracterizado por una devaluación del 200%, una fuerte aceleración en la generación de empleo aunque con una caída del salario real y un supuesto “renacimiento” de la industria nacional. Lo novedoso de esta nueva etapa fue, sin duda, la fuerte aceleración de los niveles de empleo en el conjunto de la economía, siendo este uno de los principales argumentos para caracterizar el nuevo patrón de crecimiento. Sin embargo, las posibilidades de sostenibilidad de este *nuevo* modelo económico se presentó como una disputa política, entre dos sectores de la sociedad³, por una masa de riqueza social, es decir, por la renta de la tierra. Si bien no se profundizará sobre este aspecto, es de crucial importancia caracterizar este proceso, dado que nos

³ El discurso político se caracterizó como una disputa entre la *oligarquía terrateniente* en contra del interés del Estado populista, puesto en el desarrollo de la industria nacional, el empleo y los salarios. En este sentido, tomando al Estado como intermediario “Proxy” del sector industrial, es que proponemos que la disputa es en verdad entre el sector o el capital agrario, y el capital industrial.

enfrentamos ante la necesidad de explicar qué rol juega la renta agraria en el proceso nacional de acumulación de capital. En este sentido, existen dos formas históricas específicas en los que el Estado se ha apropiado de parte de la renta agraria para financiar el crecimiento y/o desarrollo⁴ del sector industrial. Una de las formas más visibles por la que el Estado se apropia de esa renta de la tierra es a través de los gravámenes o tasas impositivas a la exportación de productos que portan renta. Este tipo de herramienta impositiva es la que actualmente rige y si bien presenta cambios, el modelo típico de apropiación de la renta al que se lo puede asimilar es el famoso IAPI del primer gobierno peronista o el sistema de retenciones.

La otra herramienta de apropiación de renta agraria es la apreciación cambiaria y más específicamente la sobrevaluación de la moneda. Este curso de apropiación de la renta actúa otorgándole una masa de riqueza social a los sectores importadores, en desmedro de los exportadores que reciben menos cantidades de dinero en moneda nacional por el tipo de cambio sobrevaluado. El ejemplo más inmediato es la Convertibilidad, que si bien la industria sufrió un proceso de destrucción de su capacidad de generar empleo, obtuvo un aumento en su capacidad productiva o productividad vía tecnificación, por los bajos costos de importación de maquinaria y equipos.

Esta caracterización representó históricamente y representa hoy en día la forma nacional de acumulación de capital y es de vital importancia al analizar los procesos económicos y, en este caso, la evolución del mercado de trabajo. Es así que se debe dar cuenta de qué destinos tiene esa masa de renta agraria y si esos destinos representan una mayor “justicia distributiva” -en términos de mejora productiva- o simplemente una transferencia de riqueza de un sector de hacia otro.

Evolución de las tasas básicas del mercado laboral

Está claro que no se puede caracterizar el desempeño de la economía en un período si sólo miramos las variables macroeconómicas principales. Es necesario pues, indagar los indicadores sociales del mercado de trabajo, la distribución y el bienestar a fin de que el análisis se complejice y nos de cuenta de todos los aspectos principales de la economía. En éste sentido se comenzará evaluando la evolución de las principales variables del

⁴ En este punto no diferenciaremos entre crecimiento y desarrollo, dado que lo que se trata de argumentar es cómo la apropiación de la renta de la tierra termina financiando al sector industrial.

mercado de trabajo desde el año 1993 al 2006, para posteriormente profundizar sobre la situación de estos indicadores en la post-convertibilidad.

Una de las primeras observaciones que resultan del análisis y procesamiento de los datos de la EPH son los niveles porcentuales de la oferta y demanda de trabajo en relación al PBI. El empleo no tiene variaciones significativas respecto del aumento del PBI; de hecho el aumento porcentual que tiene en todo el período se puede explicar por el aumento poblacional, dado que la población total aumentó 11,20% y el nivel de ocupación lo hizo en un 13.1%. Lo que sí adquiere relevancia en el análisis de las tasas básicas del mercado de trabajo es el aumento sostenido de la desocupación así como la subocupación durante la primera década del período de análisis. ¿Cómo entender un aumento sostenido del PBI como la variable principal de la riqueza social, y un mismo aumento en las tasas de desempleo y subempleo?⁵ Esta pregunta es central para entender el nivel de pauperización que sufrió la clase obrera durante todo el período de convertibilidad.

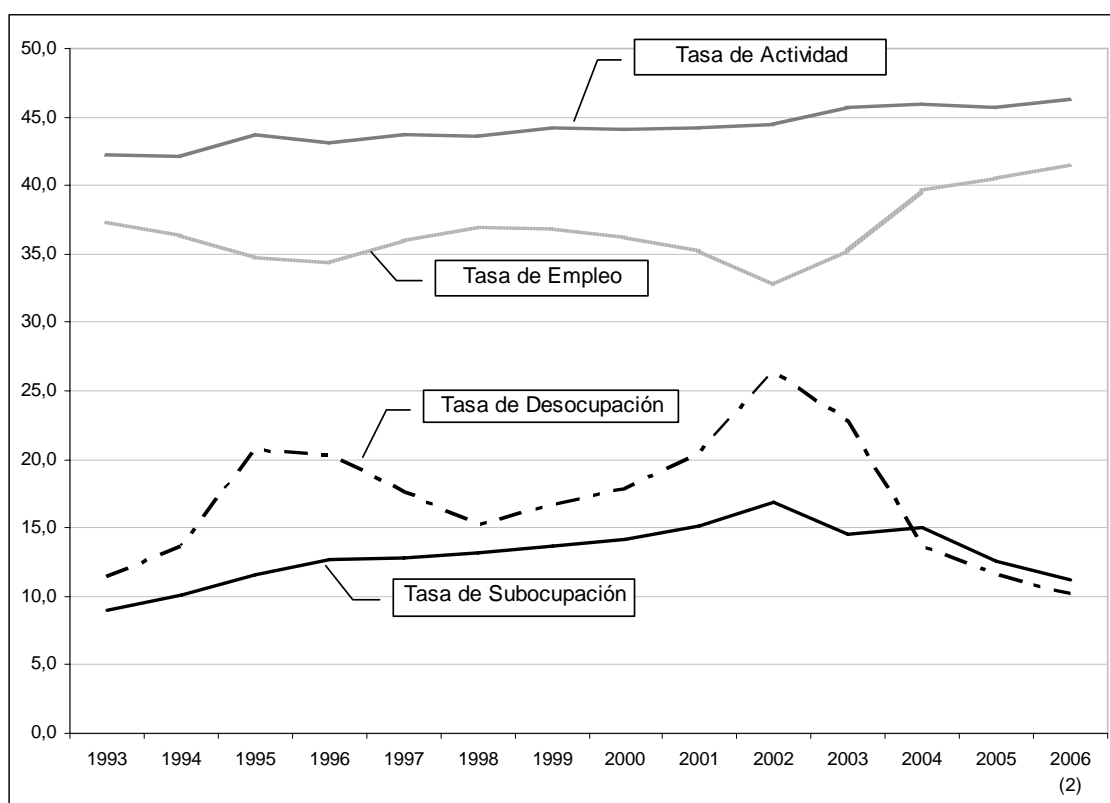
Entre 1993 y 2001 el nivel de producto de la economía se realizó en base a una sobre-explotación de la clase obrera empleada, dejando fuera a vastos sectores para los cuales no existían puestos de trabajo, en particular los sectores más vulnerables y de menor nivel educativo. Cuando observamos los últimos años de la convertibilidad, podemos detectar que los niveles de empleo bajan relativamente poco, respecto de los picos que se perciben en la tendencia que sigue la tasa de desocupación. De todos modos, esto no adquiere mayor importancia que la de confirmar la inconsistencia de la Convertibilidad dado que ambas tasas evolucionan negativamente.

Cuando centramos el análisis en lo sucedido luego de la crisis del 2001 podemos señalar que, una vez finalizada la convertibilidad, se inicia una “nueva” etapa de mejora relativa de las principales variables del mercado de trabajo, en especial en lo que respecta a la tasa de desocupación (Gráfico 1).

Una lenta recuperación de las tasas básicas del mercado de trabajo y la consecuente reducción de los niveles de pobreza e indigencia, dan cuenta del crecimiento sostenido de los niveles de empleo a lo largo de la post-convertibilidad, pudiéndose verificar el punto de inflexión de todas las variables, en el año de la devaluación.

⁵ Está demostrado que la evolución del PBI no representa una variable central que represente la riqueza de un país. Por el contrario, sólo muestra la evolución del volumen físico de producción en un período determinado, mientras que la riqueza debe reflejar el valor total de una economía entendido como valor el trabajo abstracto socialmente necesario, realizado de forma privada e independiente. Para una profundización del análisis ver Kennedy, Damián: “La medición de la riqueza social: una mirada crítica sobre las Cuentas Nacionales”

Gráfico 1: Evolución de las tasas básicas del mercado de trabajo



Fuente: Elaboración propia en base a EPH - INDEC

Para un análisis más preciso que permita determinar cuáles fueron aquellas actividades que acompañan esta evolución, y poder discriminar cuáles de éstas absorbieron la mayor cantidad de mano de obra luego de la devaluación de 2002, se realizó un análisis sobre los distintos sectores de la economía durante todo el período de estudio (1993-2006)

Participación y volumen de empleo generado (1993-2006)

En el cuadro 1 se puede observar que el sector que tiene mejor dinámica en generación de empleo es el de *enseñanza, servicios sociales y de salud*, seguido por *actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* y *otras actividades de servicios comunitarias, sociales, personales y servicio doméstico*. Las dinámicas sectoriales están atadas a contextos particulares aunque se puede sostener que el sector más dinámico tiene como particularidad una muy baja elasticidad a las tasas de crecimiento de la economía, no así a las de crecimiento poblacional. El segundo sector tuvo una evolución

mucho más elevada con posterioridad a la devaluación y su dinámica está fuertemente imbricada con la construcción, que ocupa el cuarto lugar en la generación del ingreso. El tercer lugar también tiene una fuerte aceleración luego de la devaluación y especialmente luego del 2004.

En contraposición, el sector que peor desempeño tuvo en cuanto a generación de puestos de trabajo durante todo el período fue el sector industrial⁶ con un primer ciclo de destrucción de empleo, durante la convertibilidad y otro de fuerte aceleración y crecimiento de empleo luego de la devaluación.

Dado que en general el sector industrial se caracteriza – por lo menos en el discurso – de ser una fuente potencial de generación de empleo, es necesario comparar su evolución con demás sectores de producción y dar cuenta de su especificidad y estructura para visualizar las dinámicas más importantes en generación de empleo y las posibilidades del sector manufacturero de sostener niveles de empleos crecientes.

Cuadro 1: Ranking de puestos de trabajo generados durante todo el período observado

SECTORES	Puestos de trabajo (En miles)	Aumento porcentual del empleo generado	Participación en el empleo total generado
ENSEÑANZA, SERVICIOS SOCIALES y DE SALUD	756,55	46,34%	23,47%
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	596,58	84,34%	18,51%
OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES, PERSONALES Y SERVICIO DOMÉSTICO	463,26	30%	14,37%
CONSTRUCCIÓN	433,02	46,53%	13,43%
COMERCIO	337,53	12,43%	10,47%
TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	257,82	33,56%	8,00%
HOTELES Y RESTAURANTES	180,13	50,22%	5,59%
INDUSTRIA MANUFACTURERA	41,94	2,01%	1,30%
OTROS SECTORES	156,69	8,57%	4,86%
TOTAL	3223,52		

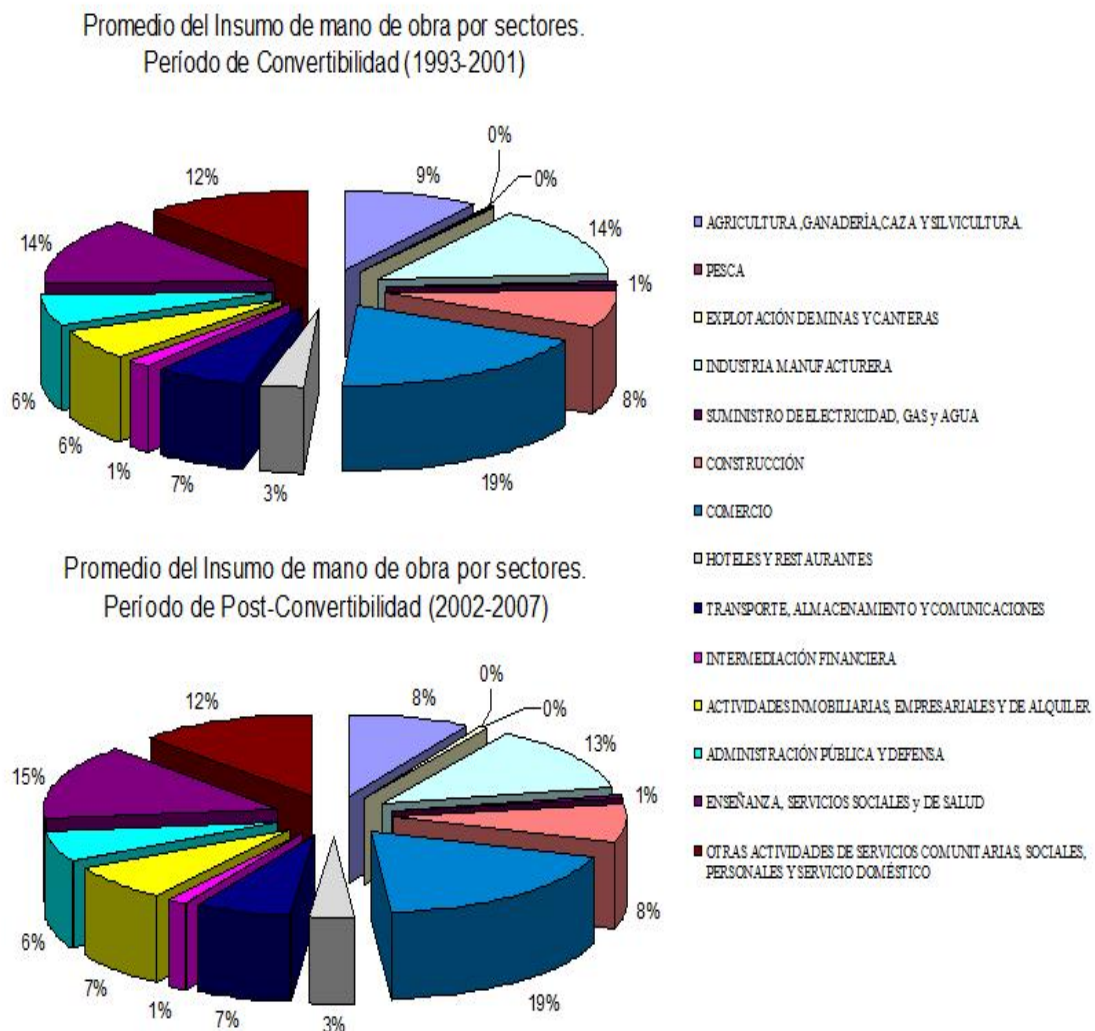
Fuente: Elaboración propia en base a DNCN

⁶ Exceptuando los sectores suministro de electricidad, gas y agua e intermediación financiera, cuyo volumen de empleo generado fue de -11 mil y 37 mil respectivamente.

La estructura sectorial del empleo durante y después de la Convertibilidad

Para encarar el estudio sobre la evolución del empleo sectorial durante la post-convertibilidad es necesario –aunque no suficiente- tener como punto de comparación el período anterior. En este sentido, en lugar de analizar el período completo (1993-2006), es necesario comparar el período convertible y de post-convertibilidad para dar cuenta de la evolución de la estructura sectorial en los cinco sectores más dinámicos, como así también visualizar el saldo neto de la dinámica sectorial del empleo.

Gráfico 2 y 2.1: Promedio de insumo de mano de obra por sectores para cada período de estudio



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN

Cuando comparamos ambos períodos, podemos encontrar diferencias entre los distintos sectores, pero éstas, como puede observarse, son sutiles. Por tal motivo se puede argumentar que casi no existen diferencias en la participación de cada uno de éstos sectores sobre el empleo total generado, es decir, si bien el volumen de empleo fue sustancialmente menor en el período convertible, las proporciones de trabajo requerido son estructuralmente iguales en ambos períodos. Sólo hubo cambios de poca significatividad en los sectores de *actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, industria manufacturera, agricultura, ganadería, caza y silvicultura y enseñanza, servicios sociales y de salud*. En todos ellos, la proporción insumida de mano de obra sólo cambió un 1% en ambos períodos. Esto permite entender que el aumento del volumen de trabajo está anclado en el mismo tipo de estructura sectorial que en la convertibilidad y, por lo tanto, no existe un cambio en el modelo productivo o más específicamente la estructura productiva como tal, sino sólo una mayor absorción de mano de obra. De hecho es la misma base productiva la que genera un aumento de la oferta de trabajo pudiendo recuperar y superar los niveles de destrucción de empleo generados durante la convertibilidad. En este sentido, la capacidad ociosa de la economía argentina hacia fines del 2001 fue un factor determinante para poder generar el aumento de alrededor de 3.270.000 puestos de trabajo.

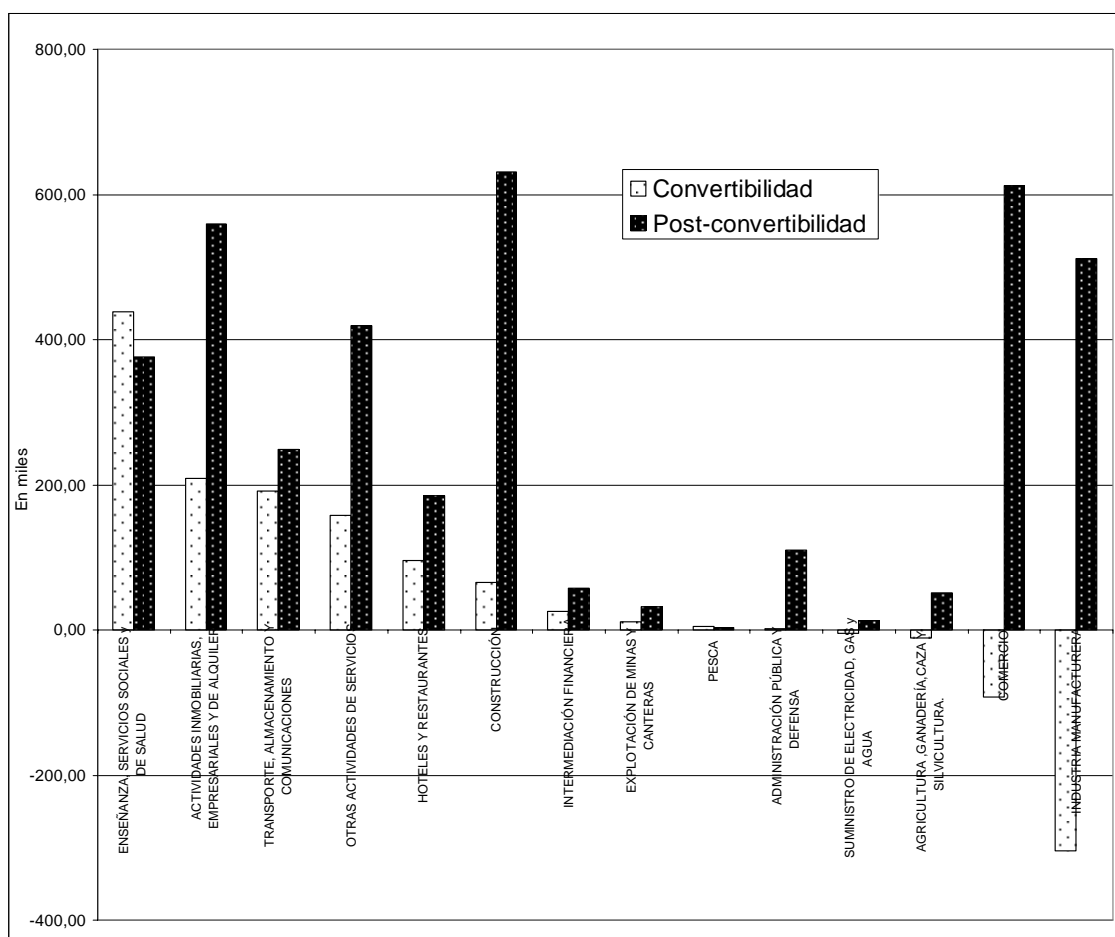
Lo anteriormente expuesto, puede verificarse en el gráfico 3 que intenta capturar las diferencias o paralelismos en el volumen de mano de obra que emplearon todos los sectores; por lo que se realizó una comparación del insumo de mano de obra utilizado en ambos períodos (1993-2001; 2002-2006).

Como muestra el gráfico 3, la dinámica existente en ambos períodos es marcadamente diferente. A excepción de la *enseñanza y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler*, los sectores que obtuvieron las mejores dinámicas en creación de empleo durante la post-convertibilidad no habían registrado el mismo comportamiento durante los '90. En ese sentido, el proceso devaluatorio introdujo cambios sustanciales en torno a la dinámica sectorial de creación de empleo y se verifica la existencia de altos niveles de capacidad ociosa en la economía en su conjunto.

Los sectores de mejor desempeño durante la convertibilidad también obtuvieron aumentos de puestos de trabajo en la nueva etapa. Es así que nuevamente nos presentamos ante la disyuntiva de pensar si efectivamente estamos (o no) transitando en un nuevo modelo económico. Pero antes de concluir precipitadamente es necesario

entender las causas que explican el fuerte crecimiento del empleo en el período abierto en el 2002 para luego sí, tratar de aproximar una respuesta consistente al problema planteado.

Gráfico 3: Creación neta de empleo por sectores, en cada período. Convertibilidad (1993-2001) y Post-Convertibilidad (2002-2006)



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN

Los determinantes del aumento de empleo post-convertibilidad

El aumento del empleo total responde no sólo a la capacidad ociosa de la economía en su conjunto, sino también al excepcional contexto internacional. En este sentido, si bien la industria se ubica en cuarto lugar en generación de empleo, la evolución de este sector estuvo fuertemente atada a la creciente demanda internacional y a los altos niveles de precios de exportación. Esto último pone en evidencia el perfil fuertemente exportador del sector industrial en detrimento del mercado interno. Es así que a fines del

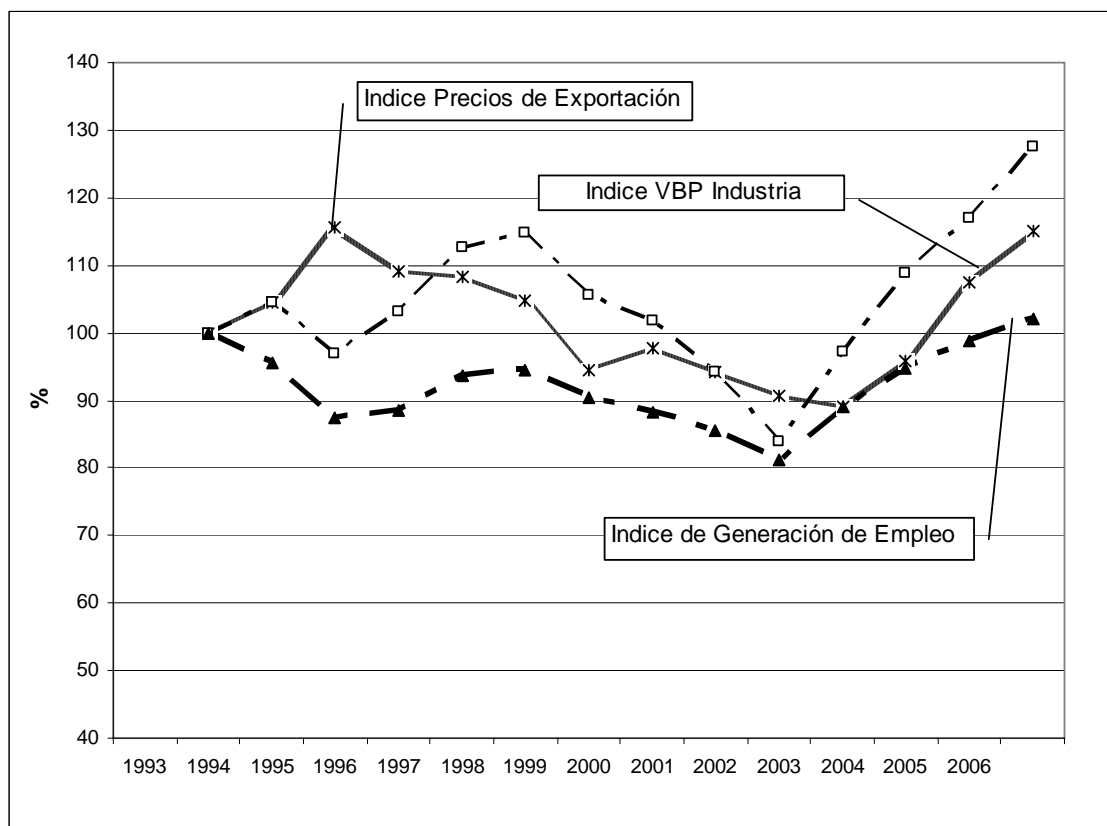
2001 la participación de las exportaciones en el VBP representaban un 18.51%, mientras que en el 2002 suben en un 22,93% llegando a un 27,37% para el 2007. Aunque suene precipitado que la industria logra tener una inserción externa muy favorable, lo que se debe especificar es la causa que genera un mayor dinamismo en las exportaciones manufactureras. Es así que por el lado de la productividad industrial se observa una mejora relativa respecto a la década del '90, sin embargo esta mejora se da básicamente por una reducción del costo laboral horario. Este último pasa de un promedio de \$4,65 a \$3,41 por hora trabajada, produciéndose una caída del costo laboral del 26,53% (Cuadro 2) En este sentido, la evolución favorable del sector industrial en términos de producto y empleo se debe enmarcar bajo un contexto de bajos costos variables de producción y un nivel de precios exportables muy favorables (Gráfico 4) De hecho tanto la evolución del empleo como el producto industrial se ven fuertemente correlacionados con la evolución de los precios de las exportaciones, haciendo que este sector se vea muy vulnerable a los shocks externos, particularmente del nivel de demanda internacional y los precios internacionales.

Cuadro 2: Estructura y VBP del sector industrial.

SECTOR INDUSTRIAL	VBP industrial a precios corrientes	VBP industrial a precios constantes	HS. Trabajadas	Productividad horaria (en \$)	Productividad Variación %	Ingreso laboral horario	IPI (Industria)	Costo laboral horario (CLH)
1993	43.138	43.138	3.888	11,0964	100	5,03428	100	5,03428
1994	45.873	45.079	3.747	12,0292	108,407	4,79464	101,762	4,71164
1995	44.502	41.850	3.373	12,4085	111,824	4,98142	106,338	4,68451
1996	47.723	44.550	3.338	13,348	120,291	4,95068	107,124	4,62145
1997	53.382	48.627	3.614	13,4533	121,24	4,80446	109,779	4,37646
1998	53.326	49.526	3.638	13,6139	122,688	4,83596	107,674	4,49129
1999	48.090	45.599	3.314	13,7607	124,011	4,97427	105,463	4,71661
2000	46.877	43.855	3.209	13,6684	123,179	4,93531	106,891	4,61717
2001	43.242	40.627	3.080	13,1921	118,886	4,93499	106,437	4,63653
2002	63.603	36.176	2.661	13,5927	122,496	5,50001	175,815	3,12829
2003	84.530	41.952	3.107	13,5024	121,683	5,72822	201,49	2,84293
2004	99.793	46.977	3.360	13,9798	125,986	6,84312	212,431	3,22134
2005	114.091	50.480	3.538	14,2693	128,594	8,30913	226,011	3,67643
2006	134.709	54.975	3.674	14,963	134,846	10,3633	245,037	4,2293

Fuente: Elaboración propia en base a SCN y DNCN

Gráfico 4: Evolución del sector industrial y los precios de exportación (1993=100)



Fuente: Elaboración propia en base a SCN, DNCN y Secretaría de Política Económica

Por otra parte, si queremos ver la dinámica de la estructura sectorial, el cuadro 3 nos muestra, en términos absolutos y porcentuales, la velocidad de absorción de mano de obra de los principales sectores afectados.

Cuadro 3: Ranking de generación de empleo por sectores para el período 2002-2006

SECTORES	PUESTOS DE TRABAJO (En miles)	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS SECTORES
CONSTRUCCIÓN	631,86840	19,32%
COMERCIO	611,95072	18,72%
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	558,73818	17,09%
INDUSTRIA MANUFACTURERA	512,20764	15,67%
OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIAS, SOCIALES, PERSONALES Y SERVICIO DOMÉSTICO	418,49748	12,80%
TOTAL EMPLEO GENERADO EN LOS 5 SECTORES	2.733	
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS 5 SECTORES		84%

Fuente: Elaboración propia en base a DNCN

Los sectores más dinámicos en la generación de empleo post-convertibilidad son los mismos sectores que históricamente han mantenido una dinámica de creación de empleo cíclica, pero creciente. Si realizamos un análisis histórico sobre la participación porcentual de estos sectores obtendremos una regularidad en cuanto a la dinámica existente en la creación y destrucción de puestos de trabajo. En el cuadro 4 se puede observar que los sectores que mayor participación ganan a lo largo del período 1947-1970 son los mismos sectores que explican el 84% de empleo generado durante la post-convertibilidad, con excepción del sector *actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* y la *industria*. Así mismo, si se segmenta ese período en dos subperíodos, se puede observar que en el caso de la industria se da un período de aumento de la participación sobre el total del empleo generado (1947-1960) y otro de pérdida de participación (1960-1970) En este sentido, podemos concluir que existe una fuerte continuidad en la dinámica de generación de empleo, con fases que generan alternancias en la participación de los sectores en la generación de empleo, inclusive con posterioridad a la última dictadura militar y la reconversión productiva de la década del '90.

Cuadro 4: Participación de los sectores durante el período 1947-1970

	Sectores que más pierden participación		Sectores que más ganan participación	
<u>1947-1970</u>	Agropecuario	-10.6	Construcción	4.5
	Industria Manufacturera	-1.1	Otros servicios	2.8
			Comercio	2.7
			Electricidad	0.7
<u>1947-1960</u>	Agropecuario	-7.0	Industria	2.8
	Comercio	-0.5	Transporte	2.7
			Construcción	2.2
<u>1960-1970</u>	Industria	-3.9	Comercio	3.2
	Agropecuario	-3.6	Otros servicios	2.9
	Transportes	-1.0	Construcción	2.3

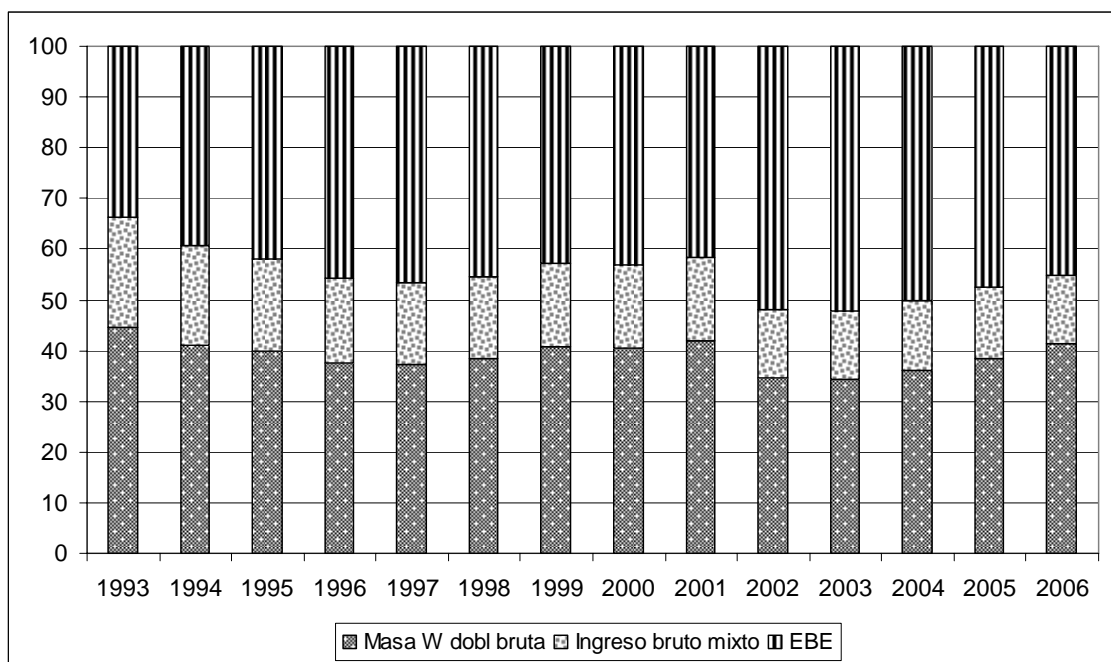
Fuente: Juan José Llach. Estructura ocupacional y dinámica del empleo en la Argentina: Sus peculiaridades. 1947-1970 (Cuadro 2)

Esta última aseveración da cuenta de las determinaciones estructurales que presenta la economía argentina en su conjunto dada la estructura sectorial. Es decir, si bien se produjeron profundos cambios en la estructura sectorial luego de la dictadura militar, lo recurrente y novedoso es la dificultad sistemática que encuentran estos sectores para llevar adelante una dinámica de generación de empleo en forma sostenida. Es así que en la industria se puede comprobar una dinámica fuertemente cíclica con períodos de creación y destrucción de empleo extremadamente acentuados. Con respecto al sector agropecuario, este tiene la particularidad de ser un expulsor neto de mano de obra, por lo que genera una masa de población obrera disponible para otros sectores de la economía, lo que genera presiones a la baja sobre el nivel de salario medio dada la oferta excedente del factor trabajo.

Sin embargo, lo que no tiene precedentes hasta el período post convertible es la explosión que adquiere la generación de empleo con más de 3.200.000 puestos de trabajo creados. Este *take-off* adquiere diversas explicaciones que giran en torno a la capacidad ociosa de la economía en su conjunto y el excepcional contexto internacional post 2002. Ambos argumentos tienen consistencia, pero también se debe incorporar los bajos costos del factor trabajo y los altos retornos empresarios, que permitieron sostener un crecimiento tanto del empleo como del producto bruto interno. En este sentido, en el gráfico 5 de distribución funcional del ingreso se puede comprobar el aumento de la brecha existente entre la participación de la ganancia (EBE) y la masa salarial doblemente bruta en el valor agregado bruto. Con posterioridad al año 2001, la ganancia toma los mayores valores de participación de todo el período (1993-2006), en detrimento del salario, el cual pierde una fuerte presencia de participación en el ingreso. Si bien la participación del salario se recompone y entra en una fase de ascenso hacia 2004, este no logra superar el nivel del 2001, haciendo que la participación promedio del salario en los 5 años posteriores a la devaluación sea todavía menor a los últimos 5 años de la convertibilidad (36,96% y 39,73% respectivamente).

Las tasas promedio de crecimiento para la masa salarial, así como para el ingreso bruto mixto se encuentran por debajo de la misma tasa de crecimiento para la ganancia. La masa salarial crece durante la post-convertibilidad a un promedio anual del 25%, y el ingreso bruto mixto lo hace a un 19% promedio, mientras que el EBE crece a una tasa del 30% promedio interanual, por lo que existe cierto rezago en el crecimiento salarial y el IBM con respecto a la ganancia durante todo el período post-convertible.

Gráfico 5: Distribución funcional del ingreso.
Participación en el valor agregado bruto a precios básicos

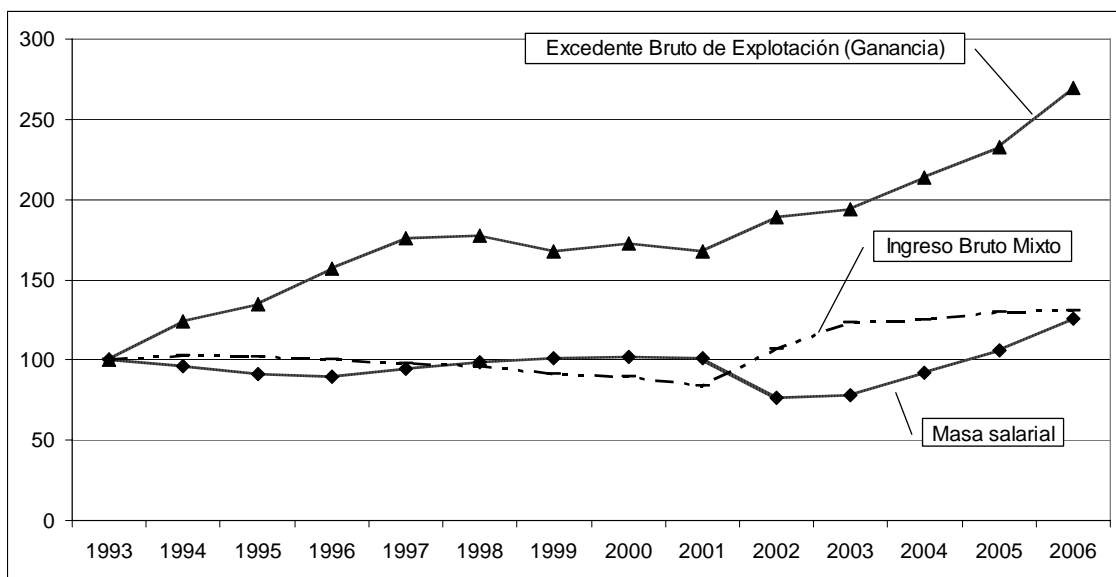


Fuente: Elaboración propia en base a EPH - INDEC

Si vemos la evolución del salario y la ganancia en términos reales (Gráfico 6), se puede encontrar que durante todo el período (1993-2006) existe una evolución positiva de la ganancia, excepto para los últimos tres años de la convertibilidad (1999-2001) en donde la ganancia cae un 8.5%. Luego de la devaluación del 2002, la ganancia entra en una fase ascendente con una aceleración del 20% en el primer año y un aumento de poco más del 100% respecto al año 2001.

Por el lado de los salarios sucede prácticamente lo opuesto. Desde el año 1993 se reduce el poder adquisitivo, siendo sólo levemente superior en un 1% en los últimos 3 años de la convertibilidad. Durante 2001 el salario real cae un 25% aunque se recupera rápidamente para el 2005 y llega al año 2006 con un 28% por arriba del promedio de los '90.

Gráfico 6: Evolución del salario, el IBM y la ganancia en términos reales
Valores deflactados por IPC INDEC (1993=100)



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN

Con respecto al IBM, lo que se observa es que su comportamiento fue desfavorable a lo largo de todo el período convertible, y sólo logra revertirse luego de la devaluación del 2002. Por lo tanto, se puede sostener que es un tipo de ingreso muy elástico al tipo de cambio. Esto es congruente con el tipo de ingresos que capta el IBM, cuya imposibilidad de discriminar entre la retribución al trabajo o al capital genera que halla ingresos que provienen de sectores muy heterogéneos y probablemente de baja productividad respecto a la media.

En resumen, en un análisis de distribución funcional del ingreso y evolución de sus variables en términos reales, se observa que no existe, hasta el momento, una redistribución del ingreso o una transferencia de recursos del capital al trabajo, sino que la regularidad existente durante todo el período es totalmente la opuesta, es decir una evolución asimétrica entre salario y ganancia, un fuerte aumento de la ganancia real (169% respecto al año base 1993 y 101% respecto al 2001) y una leve recuperación del salario real (poco más del 25% respecto de 1993)

Estas diferencias de crecimiento de las distintas retribuciones a los factores de producción, junto con la menor participación del salario y el IBM en el VBP que se observa en la post-convertibilidad son factores fundamentales para tratar de entender si

efectivamente existe un nuevo modelo de desarrollo o si, por el contrario, se verifican continuidades con respecto a la convertibilidad.

En cuanto a la concentración del ingreso y la brecha de ingreso es relevante remarcar que si bien se redujo la concentración del ingreso respecto al año 2001, esta es levemente inferior e inclusive superior que el promedio de la convertibilidad. Mientras que el promedio de la convertibilidad era de 0,4814, sólo en el 2006 el coeficiente de Gini es de 0,4845, y el promedio post-devaluatorio se ubica en un 0,5049, por lo que no se puede argumentar que existe una mejora distributiva en lo absoluto. Del mismo modo, la brecha de ingreso tiene un valor promedio de 23,09 para toda la etapa convertible, mientras que en los cuatro años posteriores a la devaluación, este valor aumenta en casi un 20%, ubicándose en un promedio de 27,66⁷. Esto último reconfirma y refuerza el argumento esbozado anteriormente de que efectivamente no existe una mejora distributiva en esta nueva etapa iniciada con la devaluación en el 2002. Por el contrario, estamos en presencia de fuertes continuidades en la inequidad distributiva y una mayor concentración del ingreso en los primeros deciles de mayor ingreso.

Cuadro 5: Distribución del ingreso. Coeficiente de Gini y brecha de ingreso

Año	Población ocupada según escala de ingreso de la ocupación principal *		Hogares según escala de ingreso per cápita familiar *	
	Gini	Brecha (1)	Gini	Brecha (1)
1993	s/d	s/d	s/d	s/d
1994	s/d	s/d	0,4016	9,59
1995	s/d	s/d	0,3956	9,89
1996	s/d	s/d	0,3953	10,59
1997	0,4789	21,88	0,4062	11,12
1998	0,4858	21,94	0,4149	11,68
1999	0,4793	21,50	0,4131	12,04
2000	0,4782	23,20	0,4173	11,84
2001	0,4849	26,92	0,4282	14,43
2002	0,5142	28,96	0,5582	16,03
may-03	0,5180	26,58	0,5684	13,80
4to-03	0,5189	28,95	0,5844	13,12
2004	0,5076	26,72	0,4064	12,82
2005	0,4992	26,76	0,3308	12,48
2006	0,4845	26,89	0,3917	11,8175

Fuente: INDEC

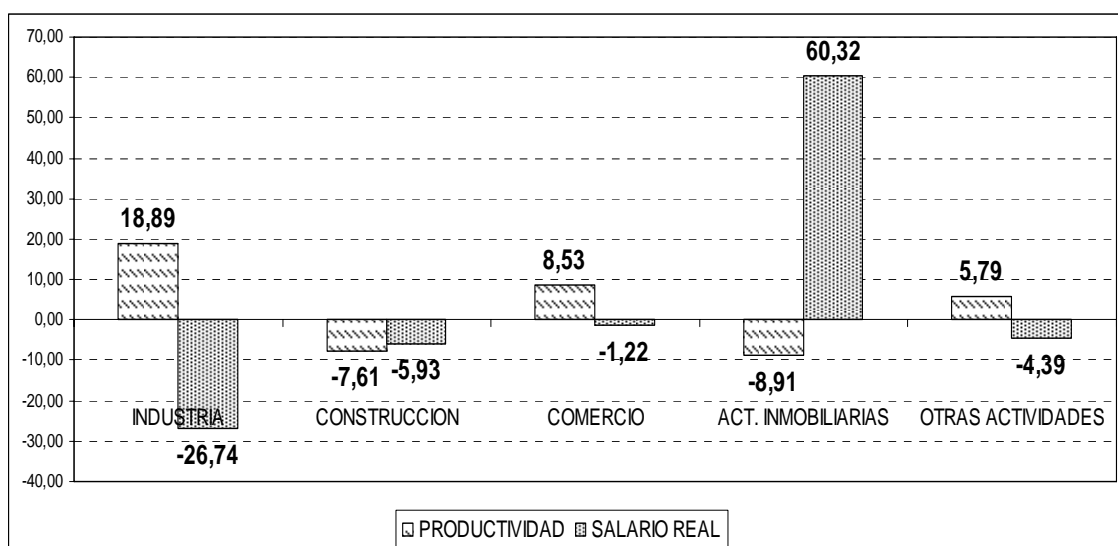
* Ondas mayo

(1) Brecha de ingreso entre el decil de mayor ingreso y el de menor ingreso

⁷ Se utilizaron los valores de coeficientes de Gini y brecha de ingreso correspondientes a la población ocupada según escala de ingreso de la ocupación principal.

Si realizamos el ejercicio de comparar ambos períodos, nos enfrentamos a la necesidad de encontrar una explicación a lo que sucede en términos de productividad y evolución del salario real. A partir del análisis de datos podemos inferir que durante el período de convertibilidad el salario real o la retribución real al factor asalariado (Gráfico 7) presentaba caídas que no se condicen con el crecimiento de la productividad experimentado por dichos sectores, es decir que se daba un doble proceso de aumento de productividad y a la vez una disminución en el costo del factor variable, generando un efecto riqueza al capital (o ganancia), en detrimento del trabajo (salario). Como agravante, si tenemos en cuenta que históricamente el sector industrial es un sector dinamizador de la economía, el salario real de este fue el que sufrió el mayor deterioro respecto de los otros sectores. En el caso de la construcción, la productividad se redujo más de lo que cayó el salario real de los obreros de este sector, en épocas donde prácticamente no existían negociaciones salariales y donde la ley de reforma laboral beneficiaba a las empresas en detrimento de los trabajadores. De todos modos, este sector logra revertir su situación salarial al igual que todos los otros sectores de la economía, con subas porcentuales superiores en un 39% promedio, respecto al año 2002.

Gráfico 7: Evolución del salario real y la productividad para el período de Convertibilidad

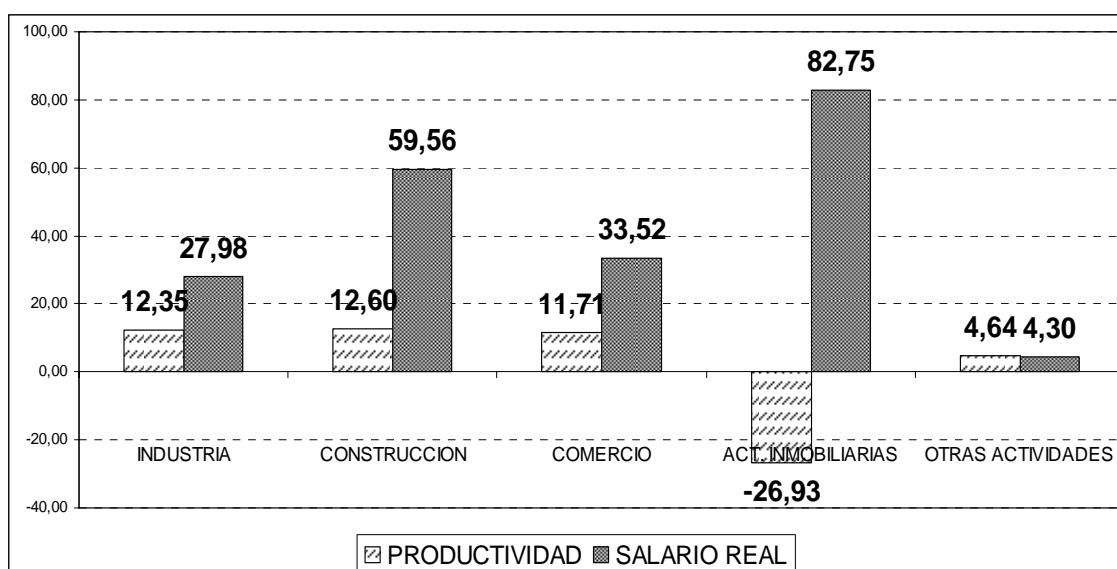


Fuente: Elaboración propia en base a DNCN

Cuando observamos lo sucedido luego de la devaluación de 2002 (Gráfico 8), encontramos que el salario relativo de los obreros de la construcción aumentó mucho más que la productividad de dicho sector; esta misma tendencia de aumento en el salario, en detrimento de la productividad se refleja en todos los sectores de la economía. En este sentido el período iniciado en el 2002 presenta una evolución desfavorable en términos de productividad, pero no así de salario real. A largo, o mediano plazo, esta situación es de vital importancia al momento de formular política económica, dado que como se demostró, si los aumentos de la productividad sólo están dados por aumentos en la tasa de explotación, lo que se obtiene es un círculo vicioso de estímulo a la producción vía mayores niveles de explotación, que no es deseable y mucho menos sustentable a largo plazo, representando, otra vez, una continua transferencia del trabajo al capital. Además, si la única variable de ajuste es el precio del trabajo, las consecuencias en términos distributivos son obvias.

Este cuadro se agrava con el perfil netamente exportador del sector industrial y la baja participación del consumo asalariado en el consumo total.

Gráfico 8: Evolución del salario real y la productividad para el período post-convertible



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN

Otro de los factores que explican el acelerado aumento del nivel de empleo y el salario real se relaciona con las “proporciones de los factores de producción” de cada sector. En este sentido en las actividades más trabajo intensivas como la construcción y el

comercio (en comparación con la industria), se observa que el aumento en los niveles de empleo y la recuperación del salario real se da de forma más acelerada que en actividades como la industria, cuya intensidad en el uso del trabajo es relativamente menor al de los otros sectores. De todos modos esto no representa una regularidad y los análisis se deben realizar intra-rama para dar cuenta de si efectivamente existe una relación de causalidad entre la intensidad del factor de producción y la creación de empleo.

Cuando tratamos de observar los costos variables que cada sector paga en concepto de salarios, obtenemos que para el conjunto de la economía, cada trabajador percibió en 2006 un promedio cercano a \$1532 mensuales (\$18382 anuales). Si bien este promedio no tiene en cuenta las estacionalidades probables y la variación inter-mensual del salario, sí distribuye el salario anual efectivamente percibido de forma homogénea a lo largo de todo un año. En contraste, el promedio mensual sectorial sí representa con mayor rigurosidad el salario percibido por los trabajadores de cada sector. En este sentido, el cuadro 6 muestra el ranking del promedio salarial por sector, siendo los sectores de menor dinámica en generación de empleo, los que tienen los mejores niveles de salario promedio. En contraposición, los sectores de mejor dinámica en la generación de empleo post-convertibilidad obtienen niveles salariales cercanos a la media mensual del total de la economía. En rigor, estos sectores son los que erosionan el promedio total a la baja, es decir son los sectores de mayor creación de empleo, los que tienen un menor nivel de salario promedio. En este sentido, desde la óptica sectorial podemos concluir que existe un defasaje entre la creación de puestos de trabajo y los niveles salariales, es decir que el crecimiento en el volumen de empleo generado en los cinco sectores más dinámicos durante la post-convertibilidad es divergente respecto del crecimiento de la masa salarial de esos mismos sectores. Por lo tanto, el acelerado crecimiento en los niveles de empleo fue sólo posible por los bajos costos variables de producción además de la capacidad ociosa y el favorable contexto externo.

Cuadro 6: Ranking del promedio salarial por sector (Año 2006)

Sector	Salario promedio anual*	Salario promedio mensual*
Pesca	53026,62	4418,88
Explotación de minas y canteras	51843,71	4320,31
Suministro de electricidad, gas y agua	46287,72	3857,31
Intermediación financiera	44341,82	3695,15
Administración pública y defensa	35274,31	2939,53
Industria manufacturera	24362,64	2030,22
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	21441,51	1786,79
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	19452,67	1621,06
Enseñanza, servicios sociales y de salud	18893,43	1574,45
Comercio	14446,39	1203,87
Construcción	12351,27	1029,27
Hoteles y restaurantes	11194,39	932,87
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	10979,19	914,93
Otras actividades de servicios comunitarias, sociales, personales y servicio doméstico	8048,2	670,68
TOTAL DE LA ECONOMÍA	18381,81	1531,82

* Se realizó el cómputo en base a los Asalariados totales. Los valores son nominales y medidos en pesos para el 2006

Fuente: Elaboración propia en base a DNCN

Cuando nos enfrentamos a datos salariales e intentamos relacionarlos con la absorción de mano de obra, podemos proponer cierta lógica, que tiene que ver con que, algunas actividades no pueden reemplazar con facilidad mano de obra y capital, por lo tanto allí donde la mano de obra es sumamente importante en la producción y no puede reemplazarse por nuevas tecnologías, el trabajo es bien remunerado, como por ejemplo la pesca, explotación de minas y canteras (este sector, si bien requiere de infraestructura, una vez que se cuenta con ella, la producción se realiza con mano de obra como principal insumo), como así también la intermediación financiera, entre otros. Dichos sectores, absorben escasa mano de obra, respecto de otros sectores, lo que permite el pago de salarios más altos que otras actividades. Por otra parte, si tenemos en cuenta que existen sectores donde el capital es el insumo principal, el salario representa una menor proporción en los costos totales de producción. Además, la absorción de mano de obra u oferta de trabajo estará fuertemente influenciada por el costo variable unitario, que presenta una tendencia decreciente tanto por el exceso de demanda como por la

constante expulsión de mano de obra del sector agropecuario. Como agravante, en sectores como la industria existe un doble límite a la incorporación de mano de obra, ya que los costos variables de producción no representan una gran proporción en los requerimientos técnicos de producción, salvo en las PYMES cuya retribución al factor asalariado tiene límites muy marcados dada la baja productividad del sector y la sensibilidad al tipo de cambio.

El caso de la construcción es bastante particular, ya que se trata de una actividad que insume mucha mano de obra y en especial en los últimos años, luego de la finalización del período de convertibilidad. Al encontrarse frente a una situación coyuntural favorable, este sector experimentó un crecimiento tanto en la actividad como así también en la absorción de mano de obra que, si bien pudo no haber sido exponencial, el volumen de obreros ligado a la construcción aumentó significativamente, al igual que en los otros sectores. El aumento en la productividad, también benefició a los trabajadores de dicho sector, ya que el salario real evolucionó favorablemente luego de la devaluación de 2002.

En resumen, se puede comprobar que existe una fuerte disparidad salarial entre los diversos sectores de la economía dado que la desviación promedio es de \$1165, mientras que el promedio del salario es de \$1531.

Conclusión

En el presente trabajo se comenzó por caracterizar el proceso nacional de acumulación de capital tratando de justificar que existe una renta agraria cuya apropiación representa una transferencia entre actores sociales y que dicha apropiación no significa, a priori, una mejora en la “justicia distributiva”.

Se ha realizado un análisis sectorial de variables como la velocidad de absorción de mano de obra, la evolución salarial, la relación entre la productividad y la evolución del salario. También se analizó el volumen de empleo, la masa de ganancia y la distribución del ingreso, entre otras. El análisis se centró en comparar y contrastar el período anterior y posterior a la devaluación del 2002 tratando de dar cuenta de las posibilidades existentes en la estructura de empleo para sostener y acrecentar los puestos de trabajo generados.

En este sentido, entendemos que si bien la generación de empleo se caracteriza por una evolución positiva de todos los sectores de la economía, *no* resulta totalmente útil

pensar que el motor de crecimiento o desarrollo del país en términos de empleo pueda estar sólo en manos de la industria como se enfatizó durante muchas décadas.

Las diferentes políticas macroeconómicas que se han puesto y se ponen en marcha, suelen estar pensadas para fomentar la actividad industrial por sobre el resto de las ramas económicas. Si bien no se intenta desdeñar a la industria, consideramos que dado el sesgo exportador y el alto coeficiente de importaciones del sector⁸, debemos repensar el papel históricamente dinamizador de la industria. Este sector encontró una dinámica explosiva una vez abierta la devaluación del 2002, por lo que su lógica de absorción de mano de obra se encuentra fuertemente atada a las posibilidades que otorga la coyuntura, más que por las condiciones concretas y/o las políticas generadas especialmente para este sector.

Por tal motivo consideramos pertinente mencionar que, teniendo en cuenta la estructura de la industria local, las características de ésta y la importancia que se le ha otorgado históricamente, en los últimos años, el desempeño de dicho sector no fue superior al del resto, dado los resultados observados en cuanto al bajo nivel salarial⁹ y al volumen de los obreros empleados¹⁰, dentro del conjunto de la economía. En este contexto, las expectativas de sustentabilidad o creación de nuevos puestos de trabajo serían poco optimistas. Por otra parte, tampoco se puede depender únicamente de sectores como la construcción o el comercio, que en los últimos años estuvieron fuertemente asociadas al contexto derivado de la paridad cambiaria que sólo en forma cíclica beneficia el nivel de actividad de estos sectores.

Debemos pensar en detectar los límites de la generación de empleo donde, no sólo intentemos refundar las bases de la propiedad industrial o buscar cuál es el sector que dinamiza la economía sino que, podamos permitirnos redescubrir las posibilidades de los demás sectores económicos para, a partir de un nuevo diagnóstico, poder contribuir a cimentar nuevamente las bases para un desarrollo perdurable, ya que la estructura productiva actual no es la misma que la que dio inicio a la industrialización en Argentina. Si deseamos apostar a mayores niveles de empleo a partir de la industria, consideramos que deben generarse y fortalecerse los eslabonamientos hacia atrás en la cadena productiva y generar una mayor articulación entre PYMES y grandes empresas. Si, en cambio, se procurara el desarrollo a partir de otros sectores económicos, se debe

⁸ Aproximadamente más del 60% de la producción industrial tiene componentes importados.

⁹ La evolución del salario real para el sector industrial es de sólo el 1% en todo el período 1993-2006.

¹⁰ En todo el período de estudio (1993-2006) el sector industrial creó menos de 42 mil puestos de trabajo (ver cuadro 1).

pensar en políticas o reformas orientadas, no sólo términos de empleo sino, a fortalecer las estructuras productivas de los sectores involucrados.

Por otra parte, para conjugar un incremento del volumen de empleo con un desarrollo económico sustentable, es necesario redefinir las bases de la distribución del ingreso ya que es sumamente importante un aumento en la participación salarial. La coyuntura actual permite que la brecha entre ganancia y salario sea una de las más fuertes que existió en casi toda la historia Argentina, por lo que es de vital importancia que se reoriente la producción sectorial hacia el mercado interno, a través de un mayor poder adquisitivo de la clase obrera.

En este último punto es donde la renta de la tierra juega un papel fundamental. Actualmente, la apropiación de renta por parte del Estado está básicamente orientada a financiar la ganancia del sector industrial. Como se demostró anteriormente, este sector presenta limitaciones estructurales para generar empleo en forma sostenida, por lo que es necesario repensar cómo se distribuye esa masa de renta agraria hacia los demás sectores de la sociedad. Este último punto también requiere redefinir los alcances y límites de la intervención estatal y la naturaleza del Estado Nación.

En lo que respecta a la opinión de los autores, consideramos que la Argentina no se encuentra bajo un nuevo modelo económico por todos los argumentos ya explicitados. En lo que refiere a la discusión sobre cómo lograr un desarrollo económico, creemos que si se logra articular todos los elementos anteriormente mencionados en cada uno de los sectores que mayor cantidad de empleo generan y si se mejora el poder adquisitivo del salario podremos conseguir una dinámica mucho más sustentable para lograr el desarrollo de la economía en su conjunto. Y aquí el desafío planteado no es focalizar el dinamismo en el sector industrial solamente, sino que es fundamental no descuidar otros sectores también productivos, generadores de empleo y en condiciones de complementar la estructura asalariada del país.

Bibliografía:

- Beccaria, L.* (2005), “El mercado laboral argentino luego de las reformas”; en ‘Mercado de trabajo y equidad en Argentina’ Beccaria, L. y Maurizio, R. editores. Ed. de la Universidad Nacional de General Sarmiento y Prometeo, Buenos Aires.
- Freyssinet, J. (2006), “Políticas de empleo: algunas enseñanzas de la experiencia”, Buenos Aires
- Graña, Kennedy y Valdez*, “El “modelo” de la post-convertibilidad: contenido, límites y perspectivas”, II Jornadas de Economía Política, UNGS. (mimeo).
- INDEC, EPH.
- INDEC, Informes de prensa* (varios).
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social*, (2005) "Distribución del ingreso, pobreza y crecimiento en la Argentina", Buenos Aires.
- Lindenboim, J.; González, M.* (2004), “El neoliberalismo al rojo vivo: mercado de trabajo en Argentina”, en Cuaderno del CEPED N° 8, Buenos Aires.
- Llach, J. J.*; Estructura ocupacional y dinámica del empleo en la Argentina: Sus peculiaridades. 1947-1970. (Falta)
- Lozano, C.*; (2004), "Pobreza e indigencia, desempleo estructural, distribución regresiva de los ingresos y ganancias empresariales extraordinarias", en CTA, Buenos Aires.
- Rapoport, M.; (2007), “Historia económica, política y social de la Argentina (1980-2003)”, Buenos Aires.
- Santarcángelo, J. E.; Pinazo, G.*; (2008), “Reflexiones sobre la sustentabilidad del nuevo crecimiento económico argentino.” (mimeo).
- Serino, L.; González, M.* (2002), “Dinámica económica y empleo: reflexiones acerca de sucesos inevitables”, en Laboratorio N° 9, Buenos Aires.
- Kennedy, Damián*, “La medición de la riqueza social: una mirada crítica sobre las Cuentas Nacionales”
- Carrera, Juan Iñigo*, “La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004” (Imago Mundi)

