

INT-0399



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE

LA EVOLUCION DEL EMPLEO
Y LOS SALARIOS EN EL CORTO PLAZO
El caso argentino, 1970 - 1983

OFICINA EN BUENOS AIRES



Documento de Trabajo N° 14
Versión preliminar

Distribución RESTRINGIDA
para críticas y comentarios

C E P A L
Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Oficina en Buenos Aires

LA EVOLUCION DEL EMPLEO Y LOS SALARIOS EN EL CORTO PLAZO
EL CASO ARGENTINO, 1970-1983

Este documento fue elaborado en la Oficina de CEPAL en Buenos Aires, por los consultores Luis Beccaria y Alvaro Orsatti, en virtud del Programa sobre Información y Análisis del Corto Plazo de la Economía Argentina, que dirige el Señor Alberto Fracchia. Daniel Heymann colaboró en la discusión general, y Elena Salvia, Aníbal Aller y Gabriel A. Martínez en la revisión del texto. Se distribuye al solo efecto de recibir críticas y comentarios.

Febrero de 1985.-

INDICE

INTRODUCCION	1
I. SALARIOS	3
A. La política salarial	5
B. La evolución del salario	9
1. La evolución del salario medio del obrero industrial	9
a) El marco de referencia	9
b) La asociación entre el salario real y el nivel de actividad y la relación salario-tipo de cambio	13
c) La evolución del salario en distintas coyunturas	14
2. Las diferenciales de salarios	23
a) Diferenciales entre actividades	23
i) Diferenciales entre actividades no industriales	23
ii) Diferenciales intraindustriales	25
b) Diferenciales entre asalariados de distinta calificación	27
c) Diferenciales intrarregionales	27
C. Estructura salarial y deslizamientos	28
1. La estructura del salario de los obreros industriales	29
2. La estructura del salario para distintas calificaciones	37
3. Los deslizamientos salariales	37
D. Apéndice estadístico	43
II. OCUPACION	63
A. La evolución del empleo en el Gran Buenos Aires durante 1970-83	65
1. El comportamiento de la población y de la ocupación	65
2. El comportamiento de la PEA	67
3. Cambios en la estructura de la PEA	72
4. El nivel de desempleo	75

B. El empleo y desempleo urbano en el interior del país	77
C. Apéndice estadístico	79
III. DURACION DE LA JORNADA, PRODUCTIVIDAD Y COSTO LABORAL EN LA INDUSTRIA	91
A. Duración de la jornada	93
B. Empleo y productividad	96
C. Costos laborales	100
1. El análisis para la industria en su conjunto	100
2. Un análisis intraindustrial	102
D. Apéndice estadístico	109
RESUMEN Y CONCLUSIONES	125
ANEXO I. Estadísticas alternativas sobre salarios y empleo	135
A. Las estadísticas sobre salarios	135
1. Los salarios de los obreros industriales	135
2. Las remuneraciones de los empleados de la industria	137
3. Las remuneraciones de los asalariados de otros sectores de actividad urbano	140
B. Las estadísticas sobre empleo	141
C. Apéndice estadístico	145
ANEXO II. Detalle de las fórmulas utilizadas en el análisis sobre el empleo	157
A. Desagregación de la diferencia entre la población económicamente activa potencial y la efectiva	159
B. Desagregación de los cambios en el volumen del empleo industrial	160
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	163

INTRODUCCION

Esta investigación es parte del Programa de Estudios e Indicadores del comportamiento de corto plazo de la Economía Argentina, que se viene desarrollando en la Oficina de la CEPAL, en Buenos Aires. El programa se propone contribuir a una mejor comprensión del funcionamiento de corto plazo de la economía, particularmente a través de la información estadística y de su análisis.

El estudio que aquí se presenta está basado en una tarea previa, que consistió en compilar y organizar un conjunto de estadísticas sobre el mercado de trabajo 1/.

El objetivo de esta investigación es el de describir, con cierto detalle, los aspectos más salientes de la evolución de corto plazo del mercado de trabajo urbano durante el decenio de los setenta y la primera parte de los ochenta. Este período resulta especialmente interesante desde el punto de vista analítico, como lo demuestra la atención que ha merecido por parte de la literatura especializada en esta temática 2/.

Este trabajo es principalmente descriptivo ya que, si bien se efectúan interpretaciones y se sugieren hipótesis acerca de algunos fenómenos, no se intenta en absoluto desarrollar explicaciones sistemáticas. La meta de la investigación fue de finir un marco de análisis cuantitativo del mercado de trabajo argentino, utilizando las fuentes estadísticas actualmente disponibles de la mejor forma posible.

A lo largo del período analizado, se han registrado varias fases de crecimiento y caídas en el nivel de actividad, algunas de las cuales fueron particularmente intensas. Esta evolución de la producción -y las cambiantes políticas económicas implementadas durante el período- han influido en forma manifiesta sobre el mercado de trabajo. De este modo, se observan intensas fluctuaciones del salario real y del costo salarial, cambios

1/ CEPAL (1984)

2/ Véase al respecto: Diéguez y Gerchunoff (1984), Frenkel (1983), Ministerio de Trabajo (1980, 1983, 1984), Llach (1983), Sánchez (1982), Sánchez, Ferrero y Schulthes (1979), Beccaria (1982), Beccaria y Orsatti (1979, 1983), Orsatti (1983).

importantes de la estructura de la ocupación en el corto plazo, movimientos de la productividad del trabajo en el sector manufacturero de signo e intensidad poco predecible en relación al comportamiento de otras variables y apreciables variaciones en la oferta de trabajo de acuerdo con las condiciones del mercado.

Estos han sido los aspectos sobre los que se ha hecho mayor hincapié a lo largo del trabajo, por ser precisamente los que caracterizan este período y lo distinguen de los anteriores. Sin embargo, se ilustra también sobre otros fenómenos, tales como la evolución del deslizamiento salarial, que resultó significativo durante ciertos años.

El análisis se desarrolla a lo largo de tres capítulos; en el primero se discute la cuestión salarial, estudiando tanto el comportamiento del nivel general como las diferenciales entre ramas. Es aquí donde se consideran los cambios operados en la estructura del salario y, por lo tanto, el mencionado fenómeno del deslizamiento.

El segundo capítulo aborda el tema del empleo y analiza la evolución de la oferta, hecho que, como ya se indicó, muestra ciertas particularidades respecto de períodos anteriores. El análisis de los cambios en la oferta de trabajo contempla los efectos de las variables demográficas así como de las específicamente económicas. A partir de los movimientos ocurridos en la población activa y en el empleo se puede explicar la evolución seguida por medio de los indicadores tradicionalmente utilizados para evaluar la situación del mercado laboral: en particular, es posible considerar las razones del mantenimiento de bajas tasas de desempleo abierto y subempleo cuando al mismo tiempo caía la ocupación. El estudio de la cuestión del empleo se realiza básicamente en función de lo observado en el Gran Buenos Aires, aunque también se efectúa un breve análisis comparativo de lo sucedido en las áreas urbanas más importantes del interior del país. Se concluye con una evaluación del comportamiento seguido por la productividad agregada.

El tercer capítulo reseña lo acontecido con el empleo, la productividad y el costo laboral en el sector manufacturero. Este análisis tan detallado de lo acontecido en dicho sector, se debe a que es la actividad que cuenta con la información más completa, ya que durante el período hubo cambios notables en el mercado de trabajo industrial.

Finalmente, dos anexos resumen las discusiones sobre el grado de coherencia de las distintas fuentes estadísticas disponibles utilizadas en el texto, así como detalles metodológicos sobre algunos cálculos efectuados en relación con la cuestión ocupacional.

CAPITULO I
SALARIOS

I. SALARIOS

A. La política salarial

En esta sección se comentan brevemente los elementos de la política salarial definidos por el Gobierno entre 1970 y 1983, período considerablemente distinto al de la década anterior: durante su transcurso no tuvieron vigencia (si se excluye una breve aplicación parcial en 1975) ninguno de los dos regímenes de determinación tripartita en los ingresos básicos de los asalariados: las Convenciones Colectivas de Trabajo (Paritarias) y el Salario Mínimo Vital y Móvil ^{1/}. Por lo tanto, el Gobierno tomó la exclusiva responsabilidad de los tres niveles salariales que estaban incluidos en estos regímenes (salario básico de convenio, salario mínimo vital y asignaciones familiares).

Con excepción de las Convenciones Colectivas recomenzadas en junio de 1975 e interrumpidas nuevamente en abril de 1976, en el ciclo analizado hubo tres modalidades de negociación entre partes que reemplazaron de modo parcial a las paritarias:

- . En 1971 las Convenciones funcionaron para la determinación de elementos no monetarios y cláusulas adicionales.
- . Durante 1977-80 se permitió, a las firmas, incrementar los básicos de convenio hasta una proporción determinada; este margen de flexibilidad no tenía consecuencias impositivas para la empresa. La magnitud efectiva de este ajuste dependería de la situación individual de la firma, del submercado de trabajo al cual perteneciera y de las relaciones laborales con los propios asalariados. En la práctica, tales márgenes fueron aprovechados

^{1/} Las paritarias, con una tradición que se remontaba a los años 30, habían llegado a su formalización definitiva en 1953 (Ley 14250). Desde entonces, su aplicación tuvo varias interrupciones (especialmente en cuanto a la determinación salarial), la última de las cuales se prolongaba aún en 1970. El Consejo Nacional de Salario Mínimo Vital y Móvil -instaurado en 1964-, también recurrió a antecedentes e iniciativas de los veinte años previos para consolidar y generalizar una definición relativamente automática del salario mínimo vital, que incorporó adicionales por cargas familiares para el trabajador casado; en este caso, la vigencia se limitó al trienio 1964-66.

e incluso superados 2/.

A partir del segundo trimestre de 1983, el Ministerio de Trabajo autorizó el funcionamiento de Comisiones Técnicas Consultivas, que en la práctica actuaron como Convenciones y determinaron aumentos sustanciales en los salarios básicos de los sectores cubiertos.

Para describir la evolución a lo largo del período 1970-83, el análisis se basará en el comportamiento del salario básico de convenio de la industria, a efectos de extenderlo luego a los otros elementos. Se indentifican con claridad dos subperíodos: el primero abarca el quinquenio inicial de la década del 70 y el segundo el período 1976-83 (cuadro I.1)

En 1970-75, el salario básico de convenio promedio 3/ se mantiene -en términos reales- relativamente estable, aunque con un mínimo y un máximo cercanos (1972 y 1974), entre los cuales la diferencia alcanza a los diez puntos porcentuales. El segundo ciclo, comienza en 1976, con un abrupto descenso del 45% en el salario básico real. Este continuó declinando hasta 1979. A partir de 1980, se inicia una recuperación que lleva el nivel de 1983 a un valor similar al del inicio del subperíodo 4/. Es también necesario, calcular la compensación que, al menos potencialmente, se otorgó durante 1977-79 a través del régimen antes comentado de flexibilidad salarial 5/, que puede considerarse un indicador más completo sobre la señal que el Gobierno dio por esta vía a los empleadores. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, su falta de obligatoriedad, que lo diferencia claramente de cualquier otra medida -por ejemplo, los aumentos de suma fija vía decretos-. De todas formas, el porcentaje creciente de flexibi

2/ Posteriormente, en 1980, el margen de flexibilidad fue eliminado, manteniéndose el criterio de imputaciones de posibles aumentos según la marcha de la productividad.

3/ Se ha utilizado el criterio habitual de ponderar las categorías peón y oficial por 40 y 60%, respectivamente.

4/ Parte de la gran recuperación en el último año derivó de haberse otorgado, entre setiembre y diciembre, adicionales salariales de distinto carácter.

5/ En rigor, el levantamiento de esta medida en 1979, no pudo haber implicado un descenso de los salarios en términos nominales. De todas formas, los porcentajes autorizados eran una referencia para el aumento en los salarios totales - manteniéndose el básico legal en el nivel fijado por los decretos oficiales - por lo que el valor expresado en la columna 5 del cuadro I.1 sólo puede tomarse como una medida teórica.

alidad (desde 25% en 1977 hasta 75% en 1979), implicó que, en 1979, la guía de referencia pasase a ser sólo 45% inferior a 1970, en lugar de 68% como era el caso del básico "puro".

El salario mínimo vital siguió igual tendencia en términos generales que el salario básico de convenio, aunque, en el primer período, hay un gran aumento de breve duración en 1974 (el máximo absoluto desde 1964, año en el cual entró en vigencia). El descenso posterior es similar al experimentado por los básicos, en el momento inicial, pero se mantiene bastante estable en el resto del período, recuperándose también significativamente en 1983.

Por el contrario, las asignaciones para la familia "tipo" comenzaron a perder poder adquisitivo desde el mismo comienzo de la década, hasta alcanzar en 1982 niveles extremadamente bajos. Por esta razón, los ingresos básicos del trabajador casado con familia "tipo" sufrieron una reducción aún más marcada que en el caso de los correspondientes al soltero 6/. La recuperación observada en 1983, aunque muy acentuada respecto del año anterior, apenas permite a las asignaciones familiares alcanzar el 29% del valor de las mismas en 1970.

Un aspecto adicional a los ya tratados, es el de las distintas trayectorias seguidas por los básicos de convenio según calificaciones, en cuanto manifiestan la presencia del fenómeno que suele denominarse "achatación de la pirámide salarial". Este alude a una tendencia de largo plazo encaminada hacia la reducción de la brecha existente entre los ingresos básicos de distintas categorías de trabajadores o puestos 7/. Haciendo referencia sólo al promedio de la industria 8/, y utilizando la relación entre los salarios básicos de oficiales y peones, se observa que durante los primeros años de la década se tendió a mantener la situación previa, que en sí misma reflejaba la si-

6/ También podría demostrarse que la evolución de las asignaciones familiares para familias numerosas, tuvieron un deterioro aún mayor en situaciones marginales. Véase Orsatti (1983).

7/ El argumento ortodoxo señala que si las remuneraciones no consideran las diferencias en el "capital humano" de las personas que ocupan puestos de distinta calificación, debería esperarse una menor inversión en la adquisición de conocimientos y habilidades, con el consiguiente efecto sobre la productividad del trabajo.

8/ En otra sección se comentarán algunas evidencias sobre las brechas efectivamente observadas en los salarios de bolsillo.

tuación de mayor cercanía entre los salarios de ambos grupos (cuadro I.2). En 1975, comienza una nueva tendencia hacia una mayor diferenciación, pero es a partir de 1978 cuando se logra un aumento sustancial en la brecha, objetivo explícito de la política salarial del período. Desde una perspectiva de más largo plazo, el nivel de 1978-81 se acercó al promedio del período previo al primer gobierno peronista, es decir, la víspera del momento en que se supone que la política laboral estimuló este fenómeno de achatamiento de la pirámide 9/.

La aplicación del sistema de aumentos de emergencia de suma fija, que comienza a prevalecer en 1982, produjo una fuerte reducción en la brecha entre los salarios de peones y oficiales. En el último bienio, ésta se acercó a los niveles de 1975-77 que, como se vio, se encuentran entre los menores de la serie.

La política oficial hacia los propios trabajadores del Estado merece un párrafo aparte.

Si bien, en primera instancia, los salarios de la Administración Pública no disponían de márgenes de flexibilidad a la manera del sector privado, en la práctica, el sector público aplicó su propio criterio compensador a las bajas "asignaciones de la categoría" a través de un complejo proceso de recategorizaciones y otorgamientos de adicionales diferenciales por subsectores 10/.

Por su parte, en las empresas del Estado se dispuso directamente de un recurso similar al del sector privado, pero que se implementó con mayor intensidad: desde 1979, si bien no se alteraron los porcentajes de incrementos mensuales y de márgenes de flexibilidad, se cambió la metodología utilizada para determinar el monto de estos últimos, permitiendo que las empresas que habían reducido sus planteles en los últimos años pudieran disponer de una mayor masa salarial "a repartir", lo que implicaba un efectivo aumento de la flexibilidad (véase SIGEP, 1982).

9/ Sin embargo, del cuadro I.2 se deduciría que esta tendencia ya había comenzado en los años previos, si se los compara con los de la década del 30.

10/ Este fenómeno queda claramente reflejado por la evolución de la remuneración media anual de los agentes públicos, según la información sobre gastos en personal y planta permanente, pues contrasta, en forma evidente, con aquél surgido de la mera evaluación de los niveles reales de los ingresos mínimos en aquellas categorías habitualmente consideradas representativas. Véase más adelante.

En términos más generales, la política hacia el sector público fue equivalente a la dirigida al sector privado, en el sentido de favorecer la diferenciación salarial entre puestos y calificaciones; también se seleccionaron subsectores o empresas para el otorgamiento de ventajas adicionales. Tal política tomó la forma de los ya mencionados adicionales salariales en la Administración Nacional, o márgenes de flexibilidad diferentes para las distintas empresas.

Como resultado de ambos fenómenos, podría asegurarse que la evolución de las remuneraciones medias del sector público reflejó de manera creciente una dispersión cada vez mayor en las remuneraciones, con lo que posiblemente (y a pesar de los aumentos de suma fija, que actúan de modo opuesto) los salarios de las categorías más bajas perdieron posición relativa respecto de los de las más altas.

B. La evolución del salario

En esta sección, se considera la evolución seguida por el salario de las actividades urbanas. En primer término, se describen los movimientos del promedio de las remuneraciones y se los relacionan con algunas de las variables habitualmente consideradas explicativas. Este análisis -que se desarrolla en el punto 1- se basa en la serie del salario promedio del obrero industrial. Como se indica en el anexo I, no resulta posible contar con un indicador del salario medio del conjunto de las actividades urbanas. En el punto 2 se analizan las diferenciales de las remuneraciones entre sectores, categorías y regiones.

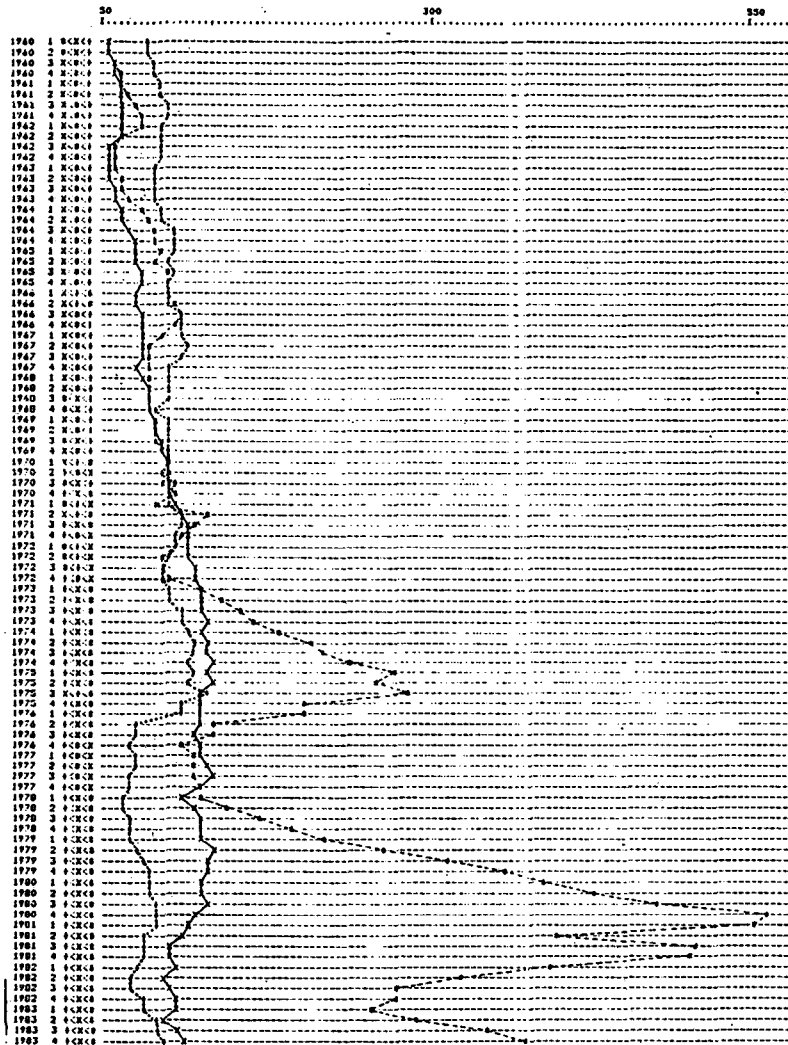
1. La evolución del salario medio del obrero industrial

a) El marco de referencia. La evolución del salario normal horario desde principios de los sesenta se muestra en el gráfico 1. Se ha decidido extender el análisis al decenio de los sesenta a fin de contar con un período más amplio sobre el cual verificar algunas de las hipótesis acerca de la asociación del salario con otras variables. Dada la falta de información previa a 1970 sobre la evolución de las remuneraciones efectivas, se ha empleado como indicador de la evolución en los años sesenta, el promedio del salario básico de convenio perteneciente a las actividades manufactureras 11/.

11/ Este indicador fue construido por el Banco Central de la República Argentina a nivel anual, efectuando la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires las estimaciones trimestrales (véase CEPAL, 1984). Para ese período, se contaba también con las estimaciones -a nivel anual- sobre la remuneración media anual efectiva de obreros y empleados industriales del Banco Central de la República Argentina.

Gráfico 1

Indice de volumen físico de la producción industrial (1)
 Salario real (2)
 Relación salario/tipo de cambio (3)
 (escala natural)



* INDICE DE VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL ———
 + SALARIO REAL
 o RELACION SALARIO/TIPO DE CAMBIO - - - -
 (1) SERIE DESESTACIONALIZADA
 (2) SALARIO NOMINAL HORARIO DEL OBRERO INDUSTRIAL DEFLACTADO POR EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
 (3) LA SERIE DE SALARIO UTILIZADA ES LA DEL NOMINAL HORARIO DEL OBRERO INDUSTRIAL. EL TIPO DE CAMBIO ES EL IMPLICITO EN LAS IMPORTACIONES

El gráfico muestra que las oscilaciones del salario son relativamente mayores a partir de 1971. Hasta ese año, los salarios reales habían mostrado una cierta estabilidad, aunque con movimientos de corto plazo de alguna importancia. En efecto, durante 1960 y 1961 se observa un crecimiento -a partir del bajo nivel alcanzado en la recesión de 1959-. Posteriormente, se produce una caída durante 1962 y parte de 1963. A partir de este último año se alcanza un "escalón" más alto, que se mantiene hasta 1967. A fines de ese año se advierte un nuevo descenso, estabilizándose alrededor de un nuevo nivel hasta 1972, con un aumento y posterior disminución importante durante 1971-72. A fines de ese año se inicia un fuerte ascenso de los salarios que alcanzan un primer pico en 1974. Luego de una profunda caída, se recupera el máximo en el tercer trimestre de 1975. En ese momento, se logra el nivel más alto del período analizado, similar al que se alcanza en 1974. En la primera parte de 1976 se produce una profunda caída -la más importante que se registra en la serie presentada-: el nivel alcanzado, 30% inferior al correspondiente al promedio 1960-72, permanece prácticamente constante hasta principios de 1979. Entre el segundo y último trimestre de 1979 el salario crece, registrando luego prácticamente el mismo nivel hasta fines de 1980. A partir de ese momento, se produce una fase de fuerte descenso hasta el tercer trimestre de 1982. El salario en ese período resulta similar al de 1978 (el más bajo del período analizado). En el cuarto trimestre de 1982, se logra una recuperación importante, que se extiende a lo largo de 1983.

Una vez realizada esta lectura del gráfico, el paso siguiente consiste en tratar de estudiar los posibles determinantes de la evolución observada del salario real. Un análisis de tallado del tema supera los objetivos del trabajo; sin embargo, se efectuará una discusión somera de las asociaciones -o ausencia de ellas- entre el salario y otras variables con las que suele relacionárselo.

Se parte del reconocimiento de que el salario real no se determina exclusivamente en el mercado de trabajo. Aún haciendo abstracción de la discusión acerca de la existencia de un mercado de trabajo, lo cierto es que allí se fijaría el valor del salario nominal. El poder de compra de las remuneraciones, depende del nivel de precios. Por lo tanto, para evaluar las modificaciones en el salario real habría que estudiar, además de los factores que determinan los salarios nominales, los que determinan los precios.

Este planteo general acepta matices y extensiones; uno de los más importantes es reconocer que, si bien en el mercado de trabajo se acuerdan las tasas nominales, las negociaciones salariales tienen en cuenta al salario real. Durante los

períodos de vigencia de las convenciones colectivas de trabajo, la evolución del salario real resulta un elemento central en las discusiones. Más aún, puede argumentarse que las partes tienen expectativas sobre la evolución futura de los precios, con lo que los pedidos de aumento de los salarios nominales tienen implícito un salario real objetivo. Este salario real objetivo, a su vez, puede estar influenciado por la situación del mercado de trabajo. Sin embargo, cuando se analiza la evolución del salario real efectivamente alcanzado, es decir ex-post, entra a jugar el hecho de que los movimientos de precios pudieron haber diferido de los que se esperaban.

Según los modelos ya tradicionales de comportamiento de la economía argentina, el salario real estaría determinado por el salario nominal y el tipo de cambio, -es decir, por la relación entre ambos (w/e)- y también por las modificaciones en los precios relativos de bienes comercializables y no comercializables (que serían producto de cambios en los márgenes de los beneficios de estos últimos). Al analizar w/e resulta siempre necesario distinguir si sus cambios obedecen a movimientos en el salario nominal, en el tipo de cambio o en ambos.

Por otra parte, parece razonable suponer que los niveles de salarios reales obtenidos por manipulación del tipo de cambio, no podrían sostenerse en el tiempo, a menos que haya ciertas condiciones objetivas en el mercado de trabajo y/o factores institucionales importantes. Por ejemplo, si una devaluación aumenta -o acelera- el incremento de los precios y con ello se produce una reducción del salario real, ese menor nivel de las remuneraciones no persistirá en un mercado de trabajo "recalentado" a menos que existan importantes restricciones institucionales en la fijación de los salarios nominales. De igual forma, aumentos en los salarios nominales que lleven a incrementos en los salarios reales (por una moderación de la inflación, por ejemplo) no se mantendrán si existe una oferta excedente de trabajo.

Habiendo señalado esto, es necesario reconocer que los niveles que alcanzan los salarios reales durante períodos similares varían en forma bien marcada desde el punto de vista de las condiciones del mercado de trabajo. Es decir, el mercado de trabajo impone límites, pero éstos no parecen ser muy estrictos.

Tomando lo anterior como marco de referencia, es posible ahora analizar las probables influencias que las modificaciones operadas en distintas variables tuvieron sobre el salario real. Debe reiterarse que este examen se efectuará de manera un tanto informal. Específicamente, se comenzará con una discusión general de las asociaciones entre algunas variables. Luego se realizará una descripción resumida de la evolución de la economía durante el período estudiado, con el objeto de tratar de enten-

der los movimientos de los salarios. El análisis será algo más pormenorizado en lo referente a aquellas coyunturas que se caracterizan por registrar movimientos importantes en los niveles de actividad y/o en el salario real.

b) La asociación entre el salario real y el nivel de actividad y la relación salario-tipo de cambio. En primer lugar, se observa que existe una asociación casi perfecta entre los signos de los cambios del salario real y la relación w/e. A nivel anual, sólo existieron dos años en que los cambios tuvieron signos opuestos: en 1967 -donde cae w/e con un salario real constante- y en 1978, cuando la caída del salario real fue acompañada por un aumento del salario relativo al tipo de cambio. En ambos casos, la divergencia se explicaría por el comportamiento de los precios relativos entre no comercializables y comercializables, que se han aproximado con la relación precios minoristas/mayoristas: en 1978, el aumento de w/e fue compensado con un incremento de los precios minoristas, los que provocaron la caída del salario real. Si se observa lo ocurrido con más detalle, recurriendo al gráfico 1, se advierte que la diferencia de comportamiento ocurre entre el tercer trimestre de 1977 y el primero de 1978. Lo sucedido en 1967 también requiere un análisis trimestral. Se observa primero que hay una divergencia entre el comportamiento de ambas variables entre el cuarto trimestre de 1966 y el segundo de 1967, cuando cae w/e mientras sube el salario real; aquí también, la explicación estaría en la reducción de los precios minoristas relativos a los mayoristas. Luego, entre el tercero y cuarto trimestre de 1967, cae el salario real mientras el salario relativo al tipo de cambio permanece estancado. Nuevamente, el comportamiento de la relación precios minoristas/mayoristas -que se incrementa- permitiría entender esa discrepancia.

Si bien existe una alta asociación entre los signos de los cambios de las dos variables, ésta no es tan fuerte en cuanto a la intensidad de los mismos. En algunos casos -como entre 1978 y 1980- el comportamiento de la relación entre los precios minoristas y mayoristas permite explicar la diferencia de la velocidad del cambio. No deben descartarse tampoco problemas derivados de los indicadores utilizados -que sólo son aproximaciones a los conceptos teóricos-.

Tomando las cifras anuales surge también una alta asociación positiva entre el salario real y el nivel de actividad en la industria manufacturera. Es decir, el salario real tiene un claro comportamiento procíclico. Nuevamente, la relación es casi perfecta en términos de signos de los cambios (las únicas excepciones son 1968, 1972 y 1977), pero no en la intensidad. Esto último se advierte claramente durante la prolongada fase de crecimiento que se verifica entre 1963 y 1975, a lo largo de la cual, el crecimiento del salario fue mucho más moderado que

el del nivel de actividad.

c) La evolución del salario en distintas coyunturas. El objetivo de este punto es discutir cuáles habrían sido los determinantes de la evolución del salario real en las distintas coyunturas. El hecho de que éste se comporte de forma procíclica y muestre estar asociado con la relación w/e no ofrece un indicio de cuáles son las razones que están por detrás de los cambios en el salario real, en el nivel de actividad y en el tipo de cambio. Más concretamente, la asociación con el nivel de actividad no indica necesariamente causalidad: la imagen tradicional sería que el aumento de la producción -consecuencia, quizás, de la política fiscal- genera un incremento de la demanda de empleo y, con ello, del salario. Pero, de acuerdo al ya mencionado modelo de la economía argentina, ésta no resulta ser la única situación posible. En efecto, la causalidad podría ser la inversa: el aumento (el atraso) respecto del nivel de precios del tipo de cambio lleva a un descenso (aumento) del salario real que tiene efectos recesivos (expansivos). La caída (aumento) de la demanda de empleo resultante, hace que aparezcan las condiciones para el mantenimiento de un menor (mayor) salario real. Como se muestra a continuación, ambas causalidades suelen presentarse asociadas, pudiendo distinguirse entre ellas sólo en contadas ocasiones.

El salario real muestra un crecimiento a lo largo de 1960 y 1961, que significó una recuperación luego de la caída operada durante 1959, cuando se dejaron sentir los efectos del plan de estabilización. La mencionada recuperación del salario real estuvo unida a la estabilidad del tipo de cambio nominal durante un período de crecimiento de la actividad y, por lo tanto, de mejoramiento de las condiciones del mercado de trabajo desde el punto de vista de los asalariados. Esta estabilidad del tipo de cambio obedeció al ingreso de capitales que generó excedentes de divisas en el mercado cambiario. En cuanto al nivel de actividad, su incremento estuvo asociado a mayores ingresos de los asalariados, pero también a un aumento de las inversiones privadas que respondieron a los planes de promoción del Gobierno.

Estas tendencias en lo que hace a la producción y al salario real continuaron manifestándose a lo largo de 1961, aún cuando durante el mismo aparecieron signos de deterioro de la situación externa. Tal como lo predice el modelo clásico de comportamiento de la economía argentina, los mayores niveles de actividad urbana derivaron en incrementos en las importaciones y en disminuciones de los saldos exportables. Por otra parte, la aceleración de los incrementos de precios urbanos, como consecuencia de las mejoras salariales, produjo una caída de los precios agropecuarios relativos a los industriales. Se intentó, sin éxito, solucionar el problema reduciendo las retenciones a

las exportaciones, con el objetivo de evitar la devaluación, temiendo que se provocaran mayores presiones inflacionarias. En 1962, la situación externa se agravó notablemente, por lo cual se implementó un plan de estabilización que incluyó la liberación del tipo de cambio junto con una política monetaria restrictiva. Como consecuencia de esta última, más que como producto del efecto de la devaluación sobre el salario real, se generó una profunda caída del nivel de actividad. La disminución del salario real es un fenómeno que no permite explicar el comportamiento francamente recesivo de la producción, siendo en realidad la caída del empleo el hecho que mejor explica la fuerte reducción del consumo operada en 1962.

Hacia mediados de 1963 se revirtió esa tendencia recesiva de la producción; el mejoramiento de las cuentas externas que originó el menor nivel de actividad (caída de las importaciones, mayores saldos exportables y refinanciación de deudas), eliminó las presiones sobre el mercado cambiario, lo que permitió una cierta recuperación del salario real. Este hecho, y la implementación de políticas monetarias expansivas por parte del nuevo gobierno constitucional, explican el acelerado crecimiento de la producción que se verificó desde fines de 1963 y hasta 1965.

Este episodio muestra claramente cómo actúa la restricción externa sobre la actividad y el salario real. El paralelismo de las curvas del salario real y del nivel de actividad parece ser el producto de esa restricción: cuando existe un balance de pagos con superávit, el tipo de cambio y la inflación se desaceleran; esto explicaría, al menos parcialmente, el aumento del salario real. Existe otro mecanismo que refuerza esta tendencia: el mejoramiento de las cuentas externas permite la implementación de políticas expansivas que generan un aumento de la demanda de trabajo, con lo que se refuerza la capacidad negociadora de los asalariados. Lo opuesto ocurriría en momentos de crisis de balance de pagos, como la depresión de 1962.

La causalidad, por lo tanto, no sería unidireccional. Parecería que hay una influencia mutua: el aumento del salario real provocado por la caída de la tasa de crecimiento de los precios -explicada a su vez por el mantenimiento del tipo de cambio- genera una mayor demanda de consumo. Por otro lado, el mayor nivel de actividad (que puede provenir de una política expansiva) aumenta la demanda de trabajo, contribuyendo a mejorar la posición negociadora de los asalariados.

El crecimiento del producto, en la recuperación de 1963-65, se acompañó con un aumento en los salarios reales. Algunas características de este episodio son similares a las de 1960-61: el tipo de cambio varió más lentamente que los precios, mientras que los salarios nominales crecieron a mayor

velocidad. A diferencia de la anterior recuperación, sin embargo, la inversión no fue el principal impulso de la demanda, sino que el gasto se elevó como respuesta a la expansión monetaria y al propio aumento del consumo de los asalariados. El rápido crecimiento de la producción, a su vez, permitió sostener el mayor nivel del salario real.

Entre 1963 y 1965 el balance comercial arrojó un saldo positivo, debido principalmente al fuerte incremento de las exportaciones. Sin embargo, esos excedentes no fueron suficientes para hacer frente a los compromisos externos que vencían en 1965. Como consecuencia, se hicieron ajustes al tipo de cambio (el más importante, en el mes de abril), que se reflejaron rápidamente en aumentos de precios. El salario real se estancó (registrándose un leve aumento como promedio del año y una suave caída si se compara el cuarto trimestre de 1965 con el del año anterior): hubo sustanciales aumentos en los salarios nominales, que compensaron aproximadamente las alzas de precios. La producción creció fuertemente en la primera parte de 1965, aunque comenzó a mostrar signos de desaceleración hacia fines de año. En 1966 se agudizaron los problemas de balance de pagos, ya que hubo que hacer frente a las amortizaciones de deudas contraídas a raíz de las grandes compras de bienes de equipo realizadas a principios de la década. El producto mostró una variación prácticamente nula en 1966: cayeron las inversiones (tal vez debido a la inestabilidad política) y el consumo se estancó.

Una de las constantes de estos últimos años había sido la existencia de tasas de inflación relativamente elevadas -entre un 25 y un 30% anual-. El gobierno militar instalado en 1966 decretó, en marzo del año siguiente, un conjunto de medidas tendientes a estabilizar los precios y a enfrentar la delicada situación de pagos externos. El "paquete" consistió en una fuerte devaluación (40%), un aumento inicial de salarios diferenciados según el convenio y el anuncio de un congelamiento de salarios hasta fines de 1968. Con estas medidas se pretendía quebrar las expectativas inflacionarias y actuar sobre los costos. La devaluación fue compensada por aumentos en los derechos de exportación de los productos tradicionales y reducciones en los aranceles de importación. Este hecho y el mencionado incremento de los salarios nominales determinaron que en un primer momento, no se reflejase el efecto de la devaluación sobre el salario real. Pero, aunque las medidas redujeron paulatinamente la tasa de inflación, el congelamiento de salarios derivó en un proceso de reducción del salario real, que se extendió desde el tercer trimestre de 1967 al último de 1968.

En realidad, entre 1967 y 1971, no se advierte un comportamiento procíclico de los salarios reales. Por una parte, el

Gobierno controló los salarios básicos de convenio 12/, de una manera que, aún teniendo en cuenta la marcada desaceleración de los precios, significó una gradual caída en el salario real, luego del aumento decretado en 1967. Si bien se decretaron aumentos en 1969, éstos produjeron una estabilización de las remuneraciones reales más que una recuperación significativa. Por otra parte, el producto aumentó en 1968 y más marcadamente en 1969 estimulado principalmente por la inversión pública. De esta forma, en este período se quiebra la típica asociación entre salarios y actividad: a ello no fue ajeno el hecho de que los salarios se regularon a través de decisiones administrativas, mientras que al mismo tiempo se restringían las actividades políticas y sindicales.

Las mayores importaciones inducidas por el crecimiento del producto y los disturbios políticos ocurridos a mediados de 1969, afectaron el balance de pagos, aunque sin provocar una crisis como las ocurridas en años anteriores. En junio de 1970 se decidió una devaluación del peso, que significó el abandono del régimen de tipo de cambio fijo. El ritmo de ajuste del tipo de cambio se aceleró en 1971, a medida que la situación de pagos se iba tornando más difícil. La convocatoria a las Convenciones Colectivas dio como resultado alzas en los salarios nominales, que superaron a los aumentos de precios en 1971. En el año siguiente, sin embargo, el salario real declinó, al tiempo que la producción industrial moderaba significativamente su crecimiento.

Durante 1973 y 1974 se observó nuevamente un comportamiento procíclico del salario real: éste se incrementó levemente en la primera parte de 1973, para expandirse luego en forma marcada desde mediados de 1973 hasta mediados de 1974. Entre mayo de 1973 (momento en que asumió un nuevo gobierno constitucional) y mediados de 1975, los salarios nominales continuaron siendo determinados por el Gobierno. Fue precisamente el aumento de las remuneraciones y el congelamiento de precios y del tipo de cambio, decretados al inicio de la gestión de las nuevas autoridades, los que explican el crecimiento del salario real que se aceleró en la primera parte de 1974.

El salario real comienza a caer levemente durante el tercer y cuarto trimestre de 1974, como resultado de una aceleración del incremento de los precios. Este fenómeno -que se produjo con un tipo de cambio constante- habría obedecido, al menos, a cuatro factores:

12/ El control no fue total, de modo que pueden haber existido deslizamientos. Debe recordarse, sin embargo, que hasta 1969 la serie aquí utilizada no permite captar este fenómeno, ya que la misma se refiere exclusivamente a los básicos de convenio.

- . El intento de los empresarios de compensar los aumentos de salarios otorgados en mayo de 1973 y en marzo de 1974, y el medio aguinaldo adicional decretado en junio de este último año.
- . La presión que significó la mayor demanda interna, al menos sobre ciertos sectores.
- . Los incrementos de precios internacionales que se venían registrando desde 1971, pero que recrudecieron en 1974, luego de la crisis del petróleo.
- . Expectativas inflacionarias como consecuencia del atraso del tipo de cambio, de las próximas paritarias -que pasarían a discutir los salarios nominales- y de las presiones inflacionarias mencionadas en los puntos anteriores.

El Gobierno, presionado por los sindicatos, intentó contrarrestar el atraso del salario real con aumentos en las remuneraciones en noviembre de 1974 y en marzo del año siguiente. Sin embargo, la política de control de precios había perdido efectividad; la aceleración de los precios impidió la recuperación del salario real. Coincidentemente, se produjo una desaceleración en el consumo desde principios de 1975, junto con caídas en la inversión y en las exportaciones, de manera que la producción comenzó a contraerse.

Por lo tanto, entre 1973 y 1974 el salario real varió en la misma dirección que el producto. Este comportamiento estuvo influenciado por la política de control de precios y por el manejo de las retenciones a la exportación, que permitieron limitar por un tiempo los efectos de los mayores precios internacionales sobre el costo de vida y reducir los márgenes aplicados sobre costos. El aumento del salario real, sostenido por una significativa expansión monetaria y fiscal, fue una de las causas principales del crecimiento de la demanda interna y de la producción.

El abrupto deterioro de los términos del intercambio y las dificultades para la colocación de carnes en Europa, junto con el aumento en el volumen de las importaciones, tornaron negativo el saldo de la balanza comercial a partir de la última parte de 1974. Esta situación, unida a la evidencia de una apreciable sobrevaluación del peso, llevó finalmente a las autoridades a decidir una devaluación en marzo de 1975. Con ello se aceleró aún más la tasa de inflación, reduciéndose el salario real a un nivel inferior al logrado al inicio del período peronista, aún cuando -como se ha indicado- las remuneraciones nominales continuaron incrementándose.

Hacia mediados del año, el país enfrentaba la ya conocida combinación de inflación y problemas de balance de pagos. Sin embargo, en esta coyuntura las dificultades del sector externo

no respondían exclusivamente a los mecanismos clásicos de la fase expansiva de la producción, sino que fueron exacerbados por un inusitado empeoramiento de los términos del intercambio. En junio de 1975 se produjo un cambio en la conducción económica cuyos principales objetivos fueron controlar la inflación y mejorar las cuentas externas. Más allá de estos motivos estrictamente económicos, puede argüirse que el cambio de orientación de la política obedeció también a una fuerte presión política ejercida por algunos sectores del Gobierno que buscaban reducir el poder de los sindicatos. Lo cierto es que la aceleración inflacionaria y los problemas del sector externo eran, como se indicó, una realidad a la que debía prestarse atención. El programa del nuevo equipo era similar a los planes de estabilización ya probados en el país: además de decretar una nueva devaluación, el Gobierno se proponía reducir el déficit fiscal y moderar los aumentos en los salarios nominales. Estas medidas pretendían actuar sobre la demanda agregada, lo cual, se esperaba, redundaría a su vez en un mejoramiento de la cuenta corriente debido a una moderación del crecimiento -y tal vez a una caída de la producción y a un cambio en los precios relativos en favor de los bienes transables internacionalmente.

Específicamente, se liberaron los precios, se devaluó el peso en un 100% y se aumentaron las tarifas de los servicios públicos; la consecuencia fue una importante aceleración de la inflación 13/. Frente a esto, el Gobierno propuso un aumento del 40% en las remuneraciones nominales. Esto implicaba postergar la discusión de los salarios en el seno de las Convenciones Colectivas, aún cuando algunas negociaciones ya habían comenzado. La propuesta fue rechazada por los sindicatos, que lograron reabrir la discusión en las paritarias. Como resultado se fijaron fuertes aumentos de los salarios (150% en promedio). Se produjo entonces un brusco e intenso incremento del salario real, que fue sólo momentáneo, ya que los aumentos de precios también se aceleraron. Debe tenerse en cuenta que a partir de la devaluación de junio, el tipo de cambio fue corregido constantemente, situación que se refleja en el descenso de la relación salarios/tipo de cambio.

Esa evolución del salario real, sumada a la inestabilidad política que generó la disputa gobierno-sindicatos, afectó el nivel de actividad. Si bien esto redujo las importaciones, las dificultades en la cuenta corriente del balance de pagos no desaparecieron. El persistente deterioro de los términos del intercambio y la difundida evasión de los controles de cambio son algunos elementos que explican esta situación.

13/ El índice de precios minoristas creció a una tasa promedio del 6% mensual entre enero y mayo de 1975; en junio, el incremento fue del 21%.

En resumen, el período iniciado hacia fines de 1974, aunque más definidamente en junio de 1975, parecería haber respondido al típico esquema de comportamiento de la economía argentina: la restricción externa lleva a políticas que tratan de moderar el crecimiento de la producción, lo cual está vinculado con las caídas en el salario real. Sin embargo, durante el período, actuaron también otros factores: la existencia de inflación reprimida (causada a su vez por el mantenimiento del control de precios, cuando al mismo tiempo se producían fuertes aumentos en los precios de importación y se ejecutaban políticas monetarias y fiscales expansivas) y el deterioro de los términos del intercambio. Aunque la situación externa se había tornado harto difícil hacia junio de 1975, no resulta enteramente cierto que los instrumentos propuestos tendían exclusivamente a su solución, ya que, en buena medida, perseguían el objetivo político ya mencionado de reducir el poder sindical. Lo cierto es que los continuos ajustes del tipo de cambio dirigidos a corregir la sobrevaluación del peso y la reacción de los sindicatos, que lograban aumentos de salarios y de este modo neutralizaban las devaluaciones, generaron un proceso de extrema inestabilidad de precios.

En marzo de 1976, el gobierno constitucional es desplazado, asumiendo las Fuerzas Armadas el control del mismo. Inmediatamente se puso en vigencia un plan de estabilización que, si bien era similar a otros ya ensayados en el país con anterioridad, se destacaba por la magnitud de algunos de los ajustes que planteaba.

Como era de esperar, dada la difícil situación externa -prácticamente el país no contaba con reservas de libre disponibilidad- se elevó el tipo de cambio para las transacciones comerciales. También se liberaron los precios sobre los que aún se ejercía algún tipo de control ^{14/} y se congelaron los salarios nominales. Nótese la similitud con las medidas de mediados de 1975; lo que diferenciaba la situación era que en esta oportunidad los sindicatos habían perdido todo poder de negociación. En consecuencia, el descenso del salario real fue de una magnitud no conocida anteriormente en el país: debido a que los precios continuaron creciendo a altas tasas durante algunos meses (34% durante abril y 12% en mayo), el poder de compra de los asalariados cayó entre 30 y 40% entre el primero y segundo trimestre del año. Esto derivó rápidamente en una reducción del consumo, que afectó la producción de varios sectores industriales. Como consecuencia de la caída en las importaciones -y de una buena cosecha- hacia fines de año el problema de balance de pagos estaba resuelto.

^{14/} En realidad, poco era lo que restaba hacerse en este campo ya que buena parte de los controles había dejado prácticamente de funcionar a partir de junio de 1975.

En 1977, se produjo una recuperación del nivel de actividad que fue liderada por la inversión, cuyo aumento se debió en especial al fuerte incremento de la demanda de bienes industriales por parte del sector agrícola y del mantenimiento de las inversiones públicas. El primer factor se explica por el carácter marcadamente pro-exportador de las medidas de 1976; como manifiesta Sourrouille (1983) estas medidas "dieron la impresión (al sector agropecuario) que había arribado el largamente esperado tiempo de su reconocimiento". Sin embargo, dado el control de los salarios, las remuneraciones reales permanecieron aproximadamente en el mismo nivel alcanzado durante el segundo trimestre de 1976. La fase del aumento de la producción fue corta, ya que entre el tercer trimestre de 1977 y el primero de 1978 la actividad cayó fuertemente. La reversión de la tendencia fue provocada por una política monetaria restrictiva que buscaba mejorar el mediocre resultado obtenido en el control de la inflación. En efecto, luego del descenso ocurrido durante junio y julio de 1976, la tasa de crecimiento de los precios se estabilizó alrededor de un nuevo nivel de 7-8% mensual. Este comportamiento se daba conjuntamente con una leve pero constante revaluación real del peso; las altas tasas de interés internas y el superávit del intercambio comercial (la campaña 1976/77 había arrojado una cosecha récord y la de 1977/78, algo menor, también fue excepcional) reforzaron la abundancia relativa de divisas. Hacia abril de 1978 se decidió atrasar aún más el tipo de cambio dejando flotar libremente el precio de la divisa ya que hasta ese momento el Gobierno había regulado la tasa de devaluación. Dada la situación de las cuentas externas (reforzada por la caída de importaciones debida a la recesión), esta medida implicaba permitir la sobrevaluación del peso. Sin embargo, el cambio más significativo de política económica se produjo en diciembre de ese año: a partir de enero de 1979 se pasaría a un sistema de tipo de cambio preanunciado, con devaluaciones que seguirían un ritmo decreciente. Ello buscaba que los precios internos convergiesen a esa tasa de crecimiento de la cotización de la divisa (más la inflación internacional). Aunque la convergencia no se produjo, los incrementos de precios se desaceleraron y la relación salarios/tipo de cambio aumentó espectacularmente; en consecuencia, hubo un aumento del salario real que duró hasta fines de 1979 (los salarios se mantuvieron luego, aproximadamente constantes, hasta fines de 1980). Si bien desde mediados de 1978 se venía operando un aumento en el nivel de actividad (que en la industria manufacturera comenzó a revertirse hacia fines de 1979), no resulta fácil interpretar la intensidad del aumento del salario real en 1979. Una de las explicaciones habituales es que se habrían producido problemas en el reclutamiento de mano de obra por la retracción de la oferta y el incremento de la demanda de obreros para la construcción, provocando así aumentos en las remuneraciones. A pesar de que no existe otra explicación satisfactoria, la anterior no resulta totalmente convincente; en efecto, durante 1979 no se observa un incremento del empleo industrial. Más

aún, el aumento del salario real continuó durante la segunda parte de 1979 y todo 1980, período durante el cual se observa una caída del nivel de actividad manufacturera.

A lo largo de estos dos años se advierte también un hecho interesante: se separan las series de salario real y aquélla que surge de deflactar los salarios nominales con el índice de precios implícitos en el PBI industrial. En efecto, al incrementarse en mayor medida los precios al consumidor que los de los productos industriales, el salario real crece en menor medida que los de la otra serie. Este distinto comportamiento es una consecuencia de la mencionada política antiinflacionaria iniciada en 1979; el índice de precios al consumidor -a diferencia del de los precios al por mayor- incluye servicios, cuyos precios al igual que los de otros productos no transables (que también tienen un mayor peso en el índice de precios al consumidor), son menos afectados por la manipulación del tipo de cambio.

Debe señalarse que, durante esos años, se produjo un fuerte aumento de la productividad del trabajo -especialmente en 1979- que compensó aquel movimiento de los precios relativos. Como resultado, entre 1978 y 1980, el costo salarial unitario -variable que toma en cuenta los cambios en la productividad- creció por debajo del salario real 15/.

Durante 1981 y 1982, se advierte nuevamente una evolución procíclica del salario real: el agravamiento de la recesión -que alcanza su punto extremo en el segundo trimestre de 1982- estuvo acompañada por importantes reducciones en el salario real. Se conjugaron aquí los efectos de la devaluación y la caída de la demanda de trabajo. Hacia fines de 1982 se revirtió la tendencia declinante de la producción y del salario real. En la recuperación del producto puede haber influido la reforma financiera, que redujo los costos financieros de las empresas y estimuló las compras de bienes durables. En cuanto a las remuneraciones, el aumento obedeció a una política gubernamental destinada a recuperar los deprimidos niveles de ingreso. Esa política se implementó, primero a través del incremento de los salarios de bolsillo y luego de los básicos de convenio.

Esta última tendencia prosiguió y fue acentuándose a lo largo de 1983, año durante el cual se advierten fuertes crecimientos del salario real, que hacia el cuarto trimestre alcanza su valor más alto desde 1976, recuperando así un nivel aproximado al de principios del decenio de los 70. El fuerte repunte de las remuneraciones, que significó un aumento del 22% con respecto al promedio de 1982 y 1983, se debió tanto a deci

15/ Para la definición del costo salarial unitario véase capítulo III. Allí se muestra que la serie vuelve a separarse debido a la caída de las cargas sociales.

siones de política salarial -que como se mencionara en la sección A de este capítulo, incrementaron fuertemente las remuneraciones a través de aumentos de sumas fijas-como al funcionamiento de las llamadas "Comisiones Técnico Consultivas". El nuevo clima social que se vivió en ese año -víspera de elecciones- significó de hecho un mayor poder de negociación de los asalariados lo cual parece explicar algunos fuertes aumentos concedidos a través de esas comisiones. Por otro lado, las condiciones económicas del mercado de trabajo no se habían modificado significativamente, ya que el nivel de actividad continuó recuperándose, pero sólo lentamente y con notables altibajos.

2. Las diferenciales de salarios

En esta sección se consideran las diferenciales de salarios según distintas clasificaciones: entre actividades no industriales, dentro de la industria manufacturera, por tipo de tareas y por región geográfica. Dadas las limitaciones en cuanto a información (véase anexo I), el tratamiento tiene distintos grados de profundidad y confiabilidad.

a) Diferenciales entre actividades

- i) Diferenciales entre actividades no industriales. La principal comparación que es posible, corresponde a la evolución salarial entre los sectores público y privado. Para ello se consideran las series sobre ingresos medios de los agentes de la Administración Pública Nacional y trabajadores de empresas estatales de servicios básicos (transporte, comunicaciones, energía, combustibles), en contraste con la serie del salario medio obrero obtenida de la Encuesta Industrial General (EIG) del INDEC (cuadros I.3 y I.4) (véase el anexo I.).

Durante la expansión económica de 1973-74 (que, como ya se dijo, coincidió con un apreciable aumento de los salarios reales), el crecimiento de las remuneraciones en el sector público superó marcadamente el verificado en el sector privado (ya se había marcado un aumento en los salarios en las empresas públicas en relación a las del resto de la economía en 1971-72). En 1975-77 los salarios cayeron fuertemente, tanto en el sector privado como en la Administración Nacional y en las empresas públicas, aunque, en este último caso, la declinación comenzó algo más tarde que en los otros sectores. A lo largo del período siguiente, que alcanza hasta 1981, hubo una recuperación de los salarios relativos del sector público (especialmente los de la Administración Nacional). La política salarial seguida en 1982 implicó un deterioro relativo de las remuneraciones en el sector público mientras

que en 1983 sucedió lo contrario.

En cuanto a los otros dos sectores urbanos para los que pueden analizarse los cambios anuales (comercio y bancos), durante el período de 1977 a 1983, la evolución salarial coincidió con la de la industria sólo en el lapso de un año (1980), mientras que el resto del tiempo las magnitudes de ascensos o descensos fueron muy diferentes, tanto en el signo como en la intensidad de los cambios 16/.

La evolución de las remuneraciones asalariadas de otros sectores sólo puede analizarse a partir de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) 17/.

Así, el cuadro I.5 presenta las estimaciones para cada sector, surgidas de las ondas de octubre del Gran Buenos Aires, como proporción de los ingresos de los asalariados industriales. Se incluye también la estimación resultante de la Encuesta de Empleo y Desempleo de marzo de 1970.

A juzgar por la comparación de las cifras de 1970 y 1974, en este último año había salarios relativamente mayores en servicios y menores en transporte, y electricidad-gas-agua, en comparación al comienzo de la década (no es posible decir nada sobre la situación en comercio y servicios financieros, por la falta de detalle para ambos sectores en la primera fecha).

Desde 1976 hay claras mejoras en el ingreso relativo de servicios financieros, los que luego tienden a estabilizarse en todo el resto del período. La construcción tiene un breve ciclo positivo en 1977-78, es decir al comienzo de la recuperación productiva del sector. Las otras ramas también sufren grandes inestabilidades y cortas recuperaciones que acontecen en las mismas fechas señaladas para la construcción y en los años 1980 y 1983; recuperaciones a las que suceden fuertes caídas, permaneciendo en esta situación el resto del tiempo.

16/ El breve lapso analizado para la construcción parece ría demostrar que este sector evolucionó similarmente a la industria, aunque con mayores fluctuaciones.

17/ A diferencia de los datos anteriores, estas cifras corresponden a "ingreso medio total de personas cuya ocupación principal es la de asalariados en el sector x", y no a "salario medio de trabajadores del sector x". Véase el anexo I.

ii) Diferenciales intraindustriales. A los efectos de analizar las diferencias intraindustriales de salarios, se recurrió a las cifras de la remuneración nominal horaria de los obreros de cuatro actividades manufactureras (véase cuadro I.6). Se advierte allí que las industrias químicas y metalmeccánicas son las que abonan los mayores salarios. La explicación de estas diferenciales tiene varios aspectos. En primer lugar, resulta claro que las actividades metalmeccánicas emplean una proporción de personal calificado mayor que el resto de las ramas industriales, mientras que, por el contrario, las alimenticias registran una baja proporción de ese tipo de personal. Sin embargo, las cifras sobre estructura del personal por calificación, indican que la importancia relativa de

Cuadro 1

ESTRUCTURA DEL EMPLEO Y SALARIOS RELATIVOS
EN ACTIVIDADES INDUSTRIALES SELECCIONADAS

Actividad	Estructura del empleo obrero (en %)		Salario relativo de los obreros calificados en la actividad <u>a/</u>
	calificados	no calificados	
Alimentos, bebidas y tabaco	42	58	88
Textiles, confecciones y cuero	61	39	76
Industrias químicas	59	41	119
Industrias metalmeccánicas	69	31	112

Fuente: Censo Nacional Económico 1974.

a/ Salario promedio de los obreros calificados en la industria manufacturera = 100.

los trabajadores más calificados es relativamente baja en químicos mientras que resulta alta en textiles. Es necesario, por lo tanto, recurrir a otras explicaciones para dar cuenta de las diferenciales de las remuneraciones medias. De hecho, el salario medio de los obreros calificados en la industria textil es mucho más bajo que el de los obreros calificados en actividades químicas. En otras palabras, la clasificación dicotómica del Censo Económico no resulta suficientemente discriminatoria pues los datos recién comentados sobre salario medio de los obreros calificados estarían indicando que los que trabajan en las industrias químicas resultan los de mayor calificación relativa.

No puede descartarse tampoco que otro de los factores explicativos de estas diferenciales sea la mayor proporción de mano de obra empleada en establecimientos de mayor tamaño que registran las ramas químicas y metalmeccánicas. En lo que hace a la evolución durante el período analizado, se advierte cierta estabilidad en las diferenciales entre 1970-76.

A partir de 1977 cayeron los salarios relativos de alimentos y textiles, elevándose los que recibían los obreros químicos y los de las actividades metalmeccánicas. Los menores salarios relativos en las ramas alimenticias se registran durante 1978 y 1979. Se produjo una recuperación a partir de 1980, que en 1982 alcanzó los mejores niveles. A diferencia de este caso, los salarios relativos de los obreros textiles cayeron continuamente hasta 1981; este hecho parece reflejar la profunda crisis por la que atravesó el sector.

Con respecto a las dos ramas cuyos salarios mejoraron en términos relativos desde 1977, cabe mencionar que la diferencial de ingreso, respecto al promedio, correspondiente a los obreros químicos, se mantuvo prácticamente constante hasta 1983, con una caída en 1978. Una situación similar se verificó en las actividades metalmeccánicas, con la distinción de que en éstas se advierte una fuerte reducción en 1982.

Las menores dispersiones 18/ que se observan en 1982 y 1983 se explican por las políticas salariales de esos años basadas -como se discutió más arriba- en el otorgamiento de aumentos a través de sumas fijas.

b) Diferenciales entre asalariados de distinta calificación. El análisis de las diferenciales salariales entre tareas de distinta calificación sólo puede hacerse para la industria manufacturera y para un período reducido: desde 1979 a 1983, que es el que cubre la encuesta del Ministerio de Trabajo. Las cifras (véase cuadro I.7) muestran una tendencia general hacia una reducción en la diferencial entre los obreros calificados y no calificados. Se observa una caída importante en 1983, probablemente asociada con la política de otorgar aumentos salariales de monto fijo. Las variaciones anuales difieren en algo de las diferenciales entre los salarios básicos de convenio de obreros y oficiales (cuadro I.2): esto puede deberse al hecho de que el relevamiento del Ministerio de Trabajo capta los salarios correspondientes a sólo dos meses del año, mientras que las cifras sobre básicos son promedios anuales. Sin embargo, la tendencia, como así también la importante reducción de 1983, se identifica en ambas series.

El sueldo de los empleados de la industria, por el contrario, creció más que el de los obreros no calificados a lo largo del período 1979-82. Se observa con claridad que esta tendencia se revierte precisamente en 1983 cuando se pone en marcha la mencionada política de aumentos salariales.

c) Diferenciales interregionales. La información sobre nivel y evolución de los salarios abonados, en distintas regiones del país, a los asalariados de distintos sectores, se reduce a la que proviene de la Encuesta Permanente de Hogares. En el cuadro I.8 se han calculado -para cuatro actividades- las diferenciales entre el salario promedio recibido por los asalariados de ocho ciudades del interior del país y el abonado a los que habitan en el Gran Buenos Aires. Estas cifras no resultan totalmente adecuadas para evaluar los cambios de las diferencias interregionales de salarios, ya que corresponden a valores promedio de grupos heterogéneos de trabajadores. Así, por ejemplo, un mayor salario medio en una región puede estar reflejando el hecho de que su estructura de empleo registre una más alta proporción de asalariados calificados. De igual manera, los cambios en las diferenciales pueden deberse, en realidad, a modificaciones en las estructuras de empleo.

18/ El valor de:

$$\sum_i \left[\frac{\text{salario medio actividad } i}{\text{relativo al nivel general}} - 1 \right]^2$$

cayó de un promedio de 0.84 para el período 1978-81 a 0.64 en 1982 y 0.55 en 1983.

Sin embargo, los valores del cuadro I.8 parecen señalar la existencia -entre 1974 y 1982- de una tendencia hacia el incremento de las diferenciales interregionales. Si bien la intensidad de los cambios varía de acuerdo a los sectores, el hecho de que esa tendencia se verifique en los cuatro sectores identificados, parecería comprobar la realidad de ese fenómeno, más allá de la posibilidad de que existan cambios en la composición del empleo.

C. Estructura salarial y deslizamientos

En las secciones anteriores se han considerado dos conceptos de ingreso asalariado:

- . Los componentes que integran la base de la remuneración de los trabajadores obreros industriales que recién se inician en la actividad y/o tienen ciertas cargas de familias -los valores de estos conceptos están fijados por decisiones oficiales y a veces por paritarias entre los sectores interesados-.
- . Los salarios medios brutos totales o "normales" de trabajadores en ciertas actividades.

Por lo tanto, no se incluyeron referencias sobre aspectos tales como: el salario de bolsillo neto de aportes personales, los ingresos no monetarios (por ejemplo, el pago en especie de alimentos y transporte al trabajo), la importancia relativa de otros adicionales que forman parte de las obligaciones patronales (aguinaldo, licencia por vacaciones y accidentes, antigüedad, calificación formal) y otros componentes del salario total que resultan de decisiones empresarias, ya sean autónomas o estén en relación con negociaciones globales por rama o empresa ^{19/}.

En esta sección se introducen al análisis estos últimos elementos, a través de una descripción de la dinámica reciente de la estructura del salario medio del obrero industrial. También se estiman los deslizamientos salariales implícitos en el punto anterior y las medidas de deslizamiento que surgen de comparar distintos conceptos de salario con los básicos resultantes de los ingresos horarios obligatorios, según las Convenciones Colectivas y la duración media de la jornada.

^{19/} Podrían también considerarse los ingresos futuros del trabajador (aporte patronal, en combinación con los personales) y el nivel absoluto de los salarios en relación con los costos de subsistencia familiar.

1. La estructura del salario de los obreros industriales

Se consideran en este punto las dos encuestas del INDEC comentadas en el anexo I, y la que efectúa el Ministerio de Trabajo dos veces al año. En todos los casos se identifican componentes si milares:

- . Salario básico de la empresa: que generalmente, es mayor que el salario básico de convenio, porque incluye otros adicionales de convenio (antigüedad, calificaciones) que, sólo en el caso de la encuesta del Ministerio de Trabajo, aparecen discriminados y también porque la empresa puede abonar salarios básicos por encima de los fijados en los convenios (aunque durante algunos períodos esta posibilidad fue restringida 20/).
- . Ingresos derivados del trabajo de horas extras.
- . Premios, bonificaciones (encuesta del INDEC) o flexibilizaciones a las normas generales (Ministerio de Trabajo).
- . Asignaciones familiares medias, es decir, el valor medio por ocupado del monto de asignaciones.
- . Otros conceptos no periódicos: licencias por vacaciones, enfermedades, accidentes, aguinaldo.

Los cuadros I.9 y I.10 presentan la distribución porcentual del salario medio total entre estos componentes, tal como surge de las dos encuestas industriales del INDEC. La primera (la EIG) provee información de los distintos componentes a partir de 1975, mientras que la segunda (la EIP) identifica al salario básico de la empresa desde el comienzo (1965) y al resto de los componentes desde 1970 21/.

Los cuadros I.11 y I.12 repiten el análisis de algunos de estos componentes desde el punto de vista del poder adquisitivo.

Desde la primera perspectiva, se observa una importante reducción en el peso del componente básico de la empresa: según la encuesta de mayor extensión, su proporción respecto del total descendió diez puntos porcentuales entre 1965-69 y 1974-83. Dentro de este último período, la participación de los

20/ Entre 1977 y 1980, el Ministerio de Trabajo admitió márgenes crecientes (desde 25 hasta 75%) por sobre los niveles básicos vigentes en cada momento en concepto de aumentos salariales sin consecuencias impositivas.

21/ En la encuesta a principales ramas industriales (EIP) se fue aumentando la cantidad de actividades cubiertas, hasta alcanzar a las actuales 32 ramas en 1970. Los cambios de coberturas pueden haber tenido algún efecto (que se presume sería pequeño) sobre los resultados de esta sección.

salarios básicos en las remuneraciones es particularmente reducida en 1977-83. mientras que el trienio anterior tiene un nivel intermedio. La evolución mostrada por la EIG es similar, aunque más pronunciada y con un porcentaje superior en el punto de partida.

Cuadro 2

COMPONENTES DEL SALARIO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA:
EL SALARIO BASICO DE LA EMPRESA

(en % respecto del salario total)

Período	EIP <u>a/</u>	EIG <u>b/</u>
1965 - 1969	70.0	...
1970 - 1974	68.5	...
. 1970 - 1973	69.0	...
. 1974	66.6	...
1975 - 1976	64.5	66.0
1977 - 1983	60.0	60.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires sobre la base de datos del INDEC.

a/ Sobre la base de la Encuesta Industrial Parcial. (1983 estimado).

b/ Sobre la base de la Encuesta Industrial General.

Según ambas encuestas (pero más marcadamente en la EIP) se observa un aumento de la participación del componente Premios y Bonificaciones. En cambio, en la EIG se registra un

Cuadro 3

COMPONENTES DEL SALARIO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA:
OTROS COMPONENTES SALARIALES

(en % respecto del salario total)

Período	Premios y bonificaciones			Otros			Resto	
	EIP a/	EIG b/	EIP a/	EIG b/	EIP a/	EIG b/	EIP a/	EIG b/
1970-74	4.4	...	2.4	...	24.7
1975-76	6.4	7.7	4.2	3.7	24.9	3.7	24.9	22.6
1977-83	11.7	11.8	3.8	5.9	24.5	5.9	24.5	22.3

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC.

a/ Sobre la base de la Encuesta Industrial Parcial (1983 estimado).

b/ Sobre la base de la Encuesta Industrial General.

importante incremento en el rubro "Otros" 22/ y hay sólo una leve reducción del grupo de items que se definen a partir de la política gubernamental o tienen una evolución neutra, como el aguinaldo.

Al considerar el comportamiento del salario básico de la empresa debe tenerse en cuenta:

- . A partir de la EIG, que discrimina el peso del básico por horas extras, se puede ver que el aumento de la duración de la jornada habitual durante 1977-83 atenuó la caída en la participación de los básicos en el salario total 23/. De no haber existido este efecto, el peso relativo de los básicos hubiera descendido en forma aún más marcada.
 - . De su comparación con las otras dos medidas de básicos legales, podría afirmarse que la política salarial de las empresas, en relación a las recomendaciones oficiales, ya era autónoma aún antes de incorporar otros adicionales tipo premios y bonificaciones:
- luego del fuerte descenso real inicial del 45% en 1976, las sucesivas flexibilizaciones consiguieron mantener este nuevo nivel (hasta 1979), mientras que el básico "puro" descendía otros 25 puntos adicionales;
 - las empresas no respetaron totalmente el primer "shock salarial", compensándolo en un 25%,

22/ Este comportamiento de "Otros" podría aconsejar su incorporación al concepto de Salario Normal, en el sentido de que podría estar reflejando tanto deslizamientos, que por distintas razones no han quedado incorporados a los Premios y Bonificaciones, como retroactivos correspondientes a decisiones oficiales sobre los ingresos básicos. De hecho, los ajustes de este último tipo que fueron dados entre setiembre y diciembre de 1983 se adicionaron a la medida del Salario Normal antes considerada, en criterio coincidente con el del INDEC en su nueva serie del Salario Normal Horario.

23/ El punto de partida de las series (1975) coincide con un período en que se produjo una evidente caída en las horas trabajadas. En el capítulo III se desarrolla el tema desde la perspectiva del efecto de la duración de la jornada sobre los costos laborales y la productividad.

para luego tender a mantenerlo, aunque con cierto descenso; cuando el margen de flexibilidad primero desciende y luego desaparece, el básico efectivamente pagado no se altera;

- cuando el básico creció continuamente, entre el segundo semestre de 1980 y 1983, el básico de la empresa sólo lo acompañó durante los períodos de relativo auge económico (el comienzo y final del cuatrienio) y descendió durante la recesión (1981-82).

Cuadro 4

SALARIO BASICO DE LA EMPRESA POR HORAS NORMALES Y EXTRAS
(en % respecto del salario total)

Período	Salario básico de la empresa		
	horas normales	horas extras	total
1975-76	59.0	7.1	66.1
1977-83	50.8	9.2	60.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Industrial General del INDEC.

Cuadro 5

SALARIO BASICO DE CONVENIO Y SALARIO BASICO DE LA EMPRESA:
EVOLUCION REAL

(índice base 1975=100)

Período	Salario básico de convenio	Salario básico de convenio flexibilizado <u>a/</u>	Salario básico de la empresa por horas normales
- 1975	100	...	100
- 1976	55	...	66
- 1977	44	...	58
I	54	...	52
II-IV	44	53	60
- 1978	30	47	55
- 1979	31	51	61
- 1980	38	...	68
I-II	31	39	62
III-IV	43	...	73
- 1981	44	...	64
- 1982	46	...	60
- 1983	62	...	73

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo y del INDEC.

a/ Los márgenes de flexibilidad admitidos comenzaron en marzo de 1977 (partiendo del 10%) y se prolongaron hasta junio de 1980 (con 25%); el nivel mayor se otorgó entre agosto de 1978 y abril de 1979 (75%).

La Encuesta de Remuneraciones del Ministerio de Trabajo, permite completar este análisis, ya que también ofrece una estructura salarial de características similares a la que elabora el INDEC. Una reelaboración de los datos permite descubrir que la encuesta del Ministerio de Trabajo registra -con respecto a la EIG- un peso idéntico de los ingresos adicionales, y uno menor de los básicos. La diferencia se justifica por los restantes componentes, que estarían menos precisados en esta encuesta, dada la concentración en "Otros" y el menor peso de

los subsidios familiares ^{24/}.

Cuadro 6
ESTRUCTURA DEL SALARIO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA:
PROMEDIO ABRIL Y OCTUBRE 1979-1983

Componentes	EIG ^{a/}	MT ^{b/}
1. Salario básico horas normales	56.8	...
2. Salario básico	...	48.6
3. Horas extras	10.7	10.3
4. Adicionales de convenio	...	7.9
1 + 2 + 3 + 4	67.5	66.8
5. Flexibilidad	...	19.9
6. Premios y bonificaciones	13.0	...
7. Otros	7.7	...
5 + 6 + 7	20.7	19.9
8. Otros	...	7.5
9. Licencias, vacaciones, enfermedades, accidentes	5.1	...
10. Aguinaldo	0.6	...
8 + 9 + 10	5.7	7.5
11. Asignaciones familiares	6.1	4.8
TOTAL	100.0	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo y del INDEC.

^{a/} Sobre la base de la Encuesta Industrial General.

^{b/} Sobre la base de la Encuesta de Remuneraciones del Ministerio de Trabajo.

Resulta también interesante comparar la situación del conjunto de los obreros industriales con la de los que trabajan en

^{24/} Este resultado podría utilizarse para afirmar el argumento anterior sobre la conveniencia de incorporar el rubro "Otros" de la Encuesta del INDEC al salario normal.

las principales empresas del estado de servicios básicos (electricidad, transporte, comunicaciones) y de minería. Como ya se mencionó en secciones anteriores, los aumentos otorgados en estas empresas fueron sustancialmente mayores a los de las empresas privadas. Como resultado, el peso del básico en la estructura salarial resulta muy inferior y, aún dentro de éste, la diferencia sería aún mayor si se excluyeran los adicionales de convenio. Por lo tanto, la diferencia queda explicada por otros ingresos, que además compensan un menor peso relativo de las horas extras.

Cuadro 7

ESTRUCTURA DEL SALARIO EN EMPRESAS INDUSTRIALES
PRIVADAS Y EN EMPRESAS PÚBLICAS:
PROMEDIO 1979-1983

Componentes	Empresas públicas a/	Empresas privadas b/
1. Salario básico	27.5	47.8
2. Adicionales de convenio	14.1	7.7
3. Horas extras	6.2	9.7
4. Flexibilidad	23.8	22.4
5. "Presentismo" y bonificaciones	8.6	...
6. Otros	14.7	7.1
7. Asignaciones familiares	5.1	5.2
TOTAL	100.0	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo y de la Sindicatura General de Empresas Públicas (SIGEP).

a/ Sobre la base de información de la SIGEP (mes de agosto).

b/ Sobre la base de la Encuesta de Remuneraciones del Ministerio de Trabajo (mes de octubre).

2. La estructura de los salarios para distintas calificaciones.

Para obtener mejor perspectiva sobre la estructura salarial, en esta sección se comparan los resultados arriba mencionados para el salario obrero con otros similares correspondientes a empleados industriales y del comercio. También se analizarán las diferencias en la composición salarial de trabajadores manuales de la industria con diferentes niveles de calificación. Con este fin, se recurre a la encuesta del Ministerio de Trabajo recién presentada (cuadro I.13).

Los datos muestran importantes diferencias (a veces inesperadas) en el peso de los diversos componentes de la remuneración de distintos grupos de trabajadores.

En principio, hay una relación directa entre el nivel de calificación y la parte del ingreso representada por los salarios básicos. Esto no necesariamente refleja un distinto grado de "deslizamiento": debe tenerse en cuenta que también influyen la duración de la jornada (que puede variar según la calificación o el tipo de puesto) y las variables demográficas (que hacen cambiar el peso de las asignaciones familiares).

La comparación entre obreros y empleados de la industria y comercio también encuentra distintas proporciones de ingresos básicos, aunque sólo entre los trabajadores del comercio respecto del total de los industriales. Los trabajadores no manuales tienen estructuras salariales idénticas respecto de las horas extras y subsidios familiares, pero se diferencian en la magnitud de las flexibilizaciones y otros ingresos no identificados.

En cuanto a la evolución en el tiempo, las cifras del cuadro I.14 permiten comprobar la existencia de un patrón similar en el comportamiento de la composición de los salarios de las categorías de trabajadores consideradas: las cifras muestran el aumento del peso de las remuneraciones básicas por horas normales y la disminución del porcentaje de "flexibilización".

Sólo puede advertirse una tendencia hacia la reducción de la importancia relativa de las horas extras en el caso de los empleados de la industria.

3. Los deslizamientos salariales

Una forma alternativa de analizar los cambios en la estructura salarial consiste en construir una medida de la evolución relativa de los salarios efectivamente percibidos y los básicos definidos institucionalmente a través de las Convenciones Colectivas. La brecha entre ambos conceptos se suele denominar

"deslizamiento salarial" (a partir de la terminología en idioma inglés: "wage drift") 25/.

El criterio utilizado para cuantificar los deslizamientos salariales varió según los períodos analizados, dada la diferente disponibilidad de información para cada uno de éstos. En todos los casos, la comparación se estableció respecto de la evolución del salario básico de convenio promedio horario de los obreros industriales, obtenido al ponderar las categorías peones y oficiales 26/. Los distintos conceptos con que fueron comparados los básicos de convenio fueron:

- . El salario básico de la empresa por hora trabajada que resulta de la EIG del INDEC.
- . El mismo concepto anterior, ajustado para eliminar las remuneraciones por horas extras.
- . El salario "normal" definido por la suma del básico de la empresa y adicionales por premios y bonificaciones.
- . El salario total medio.

El salario total incluye algunos componentes fuertemente estacionales. Por ello, sólo se utilizaron los datos anuales de esas series. Pese a esa limitación, las estimaciones de deslizamiento obtenidas a partir de los salarios totales sirven

25/ Para dar idea de la magnitud del deslizamiento, cabe mencionar que, según el Censo Económico de 1974, el salario medio total en la industria era 56% superior al promedio del básico de convenio (considerando 200 horas mensuales pagadas). Las encuestas industriales que aquí se utilizan dan, para el mismo período, una brecha aún superior, estimable en casi 70%. En esta sección, se considera la evolución de esta diferencial en relación al año 1970. Por otra parte, debe tenerse en cuenta que, aún en el caso de un asalariado que no recibe premios o bonificaciones, ni trabaja horas extras, de todas formas su ingreso medio será sustancialmente superior al básico de convenio legal para su tarea. En efecto, éste se fija para el trabajador que recién comienza en la actividad y excluye cualquier otro adicional (antigüedad, títulos profesionales, subsidios familiares etc.)

26/ Las proporciones son 40 y 60% respectivamente. Este criterio fue utilizado inicialmente por el Banco Central en su cálculo de un nivel general de salarios básicos para el total de la economía, que utilizó en su estimación de las remuneraciones medias. Esas ponderaciones de peones y oficiales estaban basadas en cifras del Censo Económico de 1964 (que mostraba considerables diferencias en la estructura de calificaciones de distintos sectores). Los resultados del Censo Económico de 1974 confirman la misma proporción global para el par obreros calificados-no calificados.

para controlar los resultados basados en el concepto "normal", cuya definición presenta algunas dificultades 27/. Concretamente, el salario básico de la empresa por hora trabajada puede ser calculado para el período 1970-83 mientras que los tres restantes, sólo pueden computarse a partir de 1975. El cuadro I.15 presenta los resultados anuales para cada uno de los conceptos antes definidos, considerando tanto salarios medios por trabajador como salarios horarios. En la primera parte de los 70, sobresale la magnitud de los deslizamientos registrados en 1971 y 1974; para este último año las diferenciales entre salarios básicos y efectivamente pagados alcanzaron un 15%. Por contraste, en 1973 y 1975, los deslizamientos tendieron a declinar.

El fenómeno del deslizamiento es particularmente apreciable en la segunda parte de los 70; entre 1975 y 1979 la diferencial percibido-básico creció en un 120%. Por el contrario, en 1980-83, los salarios básicos tendieron a acercarse a los efectivamente pagados 28/.

27/ Como ya se indicó, la clasificación utilizada por el INDEC incluye en el rubro "Otros" los reajustes salariales retroactivos. El caso de las asignaciones familiares es más complejo, ya que hay efectivamente un evidente crecimiento del monto medio de las asignaciones pagado en los últimos años, en relación al monto global que se esperaría si se considerara la asignación familiar tipo (cónyuge y dos hijos). Si esto no se pudiese explicar por modificaciones en la estructura de la ocupación (hacia una mayor cantidad de trabajadores jefes de familia) sólo quedaría el argumento de deslizamientos disimulados por esta vía. Este último aspecto alude a un problema básico de este tipo de análisis: su gran dependencia de un criterio clasificatorio rígido y relativamente poco detallado, en un contexto en que las empresas tal vez prefieren disimular una parte de sus pagos por sobre los niveles básicos mediante imputaciones no convencionales.

28/ La comparación para 1976-82 de los cambios en el factor de deslizamiento calculado a partir del salario básico de la empresa y el salario "normal", muestra diferencias entre ambas estimaciones: a lo largo del período, el salario "normal" creció más que el básico de la empresa, que es un concepto menos amplio que el salario "normal". Por lo tanto, el análisis realizado para esos años tiene una base estadística menos completa. No se infiere, sin embargo, que se hayan subestimado las variaciones en el deslizamiento entre 1970 y 1975, porque existe la posibilidad como sucedió en 1980-82 de que los premios y bonificaciones hayan crecido menos que los salarios básicos de la empresa.

En cuanto a las restantes medidas, la del salario total difiere levemente -entre 3 y 4 puntos porcentuales- alternando el signo. El ajuste practicado al salario básico de la empresa, para limitarlo al concepto "pagado por horas normales", muestra que el deslizamiento "puro" fue algo menor a lo largo de casi toda la serie (hasta 3 puntos), por lo que el componente horas extras habría tenido alguna importancia en la cuantificación anteriormente utilizada.

El cuadro I.16 plantea un cálculo trimestral de las dos primeras medidas presentadas en el cuadro anterior. Se advierte que, aparentemente, la aceleración del deslizamiento de mediados de los 70 habría comenzado en el segundo trimestre de 1973, luego de una importante caída en el primer trimestre del mismo año. El gran aumento de 1974 se habría concentrado en el segundo trimestre, cuando se demoró el ajuste en los básicos. Lo contrario sucede en el segundo trimestre de 1975, porque el gran crecimiento en los básicos de convenio dejó al salario "normal" por debajo del valor de 1970, si bien se produjo una recuperación del salario "normal" hacia fines de año.

En el segundo subperíodo, los deslizamientos principales se observan a partir del tercer trimestre de 1977, y continúan en el tercero y cuarto de 1978 y en el tercero y cuarto de 1979. Los grandes descensos posteriores se concentran en el tercero de 1980, tercero y cuarto de 1981, tercero y cuarto de 1982 y segundo de 1983.

El cuadro I.17 presenta, para cada una de las cuatro actividades manufactureras, uno de los indicadores de deslizamiento recién analizados para el conjunto de la industria. Las cifras allí incluidas permiten comprobar que, a partir de 1976, se produce un aumento de las diferencias intersectoriales en el grado de deslizamiento.

Este hecho resulta interesante ya que podría ser una explicación, al menos parcial, del aumento de las diferenciales de salarios que se verificaron a partir de 1977 y que fue comentado en la sección B.2.a)ii) de este capítulo. En efecto, parece razonable suponer que los aumentos relativos de los salarios en las ramas químicas y metal mecánicas pudieron estar asociados a los mayores deslizamientos que, comparativamente, se registran en estas actividades.

El incremento en las diferenciales encontradas en la intensidad del deslizamiento entre las cuatro actividades puede ser entendido teniendo en cuenta la situación que atravesó el mercado de trabajo, desde 1977. A partir de ese año, se habría incrementado la demanda de empleo según lo indica la serie de pedidos aparecidos en los periódicos. Como se menciona en el capítulo siguiente, este hecho estaría asociado a la reducción

de la oferta de trabajo y a una posible mayor rotación de personal. En consecuencia, puede estimarse que las firmas tuvieron que abonar salarios por encima de los fijados por convenio a los efectos de retener y/o reclutar personal. Dado que los planteles de las industrias químicas y metalmeccánicas tienen un mayor componente de personal calificado, es probable que esa situación haya derivado en un nivel de deslizamiento mayor que el registrado en las actividades alimenticias y textiles.

D. Apéndice estadístico

Indice de cuadros

Cuadro		Página
I.1	Salario mínimo, vital y móvil, salario básico de convenio y asignaciones familiares	45
I.2	Diferencial entre los salarios básicos de convenio de oficiales y peones en la industria manufacturera	46
I.3	Remuneración de los asalariados en actividades no agropecuarias seleccionadas	47
I.4	Salario real en la industria manufacturera, la administración pública nacional y las empresas públicas	48
I.5	Ingreso relativo de asalariados en distintas actividades en el Gran Buenos Aires	49
I.6	Salarios relativos en actividades industriales seleccionadas	50
I.7	Diferenciales salariales por calificación en la industria manufacturera	51
I.8	Diferenciales interregionales de los ingresos de asalariados en distintas actividades urbanas	52
I.9	Estructura salarial en la industria manufacturera	53

Cuadro		Página
I.10	Estructura salarial en la industria manufacturera	54
I.11	Componentes del salario del obrero industrial. Evolución real, sobre la base de la EIG	55
I.12	Componentes del salario del obrero industrial. Evolución real, sobre la base de la EIP	56
I.13	Estructura de la remuneración de asalariados con distintos niveles de calificación en la industria manufacturera y el comercio. Promedio 1979-83	57
I.14	Importancia relativa del salario básico y de la flexibilización en la remuneración de asalariados con distintos niveles de calificación de la industria manufacturera y el comercio	58
I.15	Salario del obrero industrial según distintas definiciones - relativo al salario básico de convenio	59
I.16	Salario básico horario de la empresa y salario normal horario - relativos al salario básico horario de convenio del sector industrial. Evolución trimestral	60
I.17	Salario normal horario en actividades industriales seleccionadas - relativo al salario básico horario de convenio del sector industrial	61

Cuadro I.1
SALARIO MINIMO, VITAL Y MOVIL, SALARIO BASICO DE CONVENIO Y ASIGNACIONES FAMILIARES
EVOLUCION REAL

(índice base 1970 = 100)

Año	Salario mínimo vital (1)	Salario básico de convenio		Salario básico total flexibilizado (5)	Asignación familiar flia. tipo (6)
		Peón (2)	Oficial (3)		
1970	100	100	100	...	100
1971	107	102	102	...	82
1972	95	94	93	...	85
1973	112	103	102	...	69
1974	148	107	103	...	79
1975	102	103	105	...	56
1976	53	57	57	...	39
1977	50	45	46	51	49
1978	41	29	33	50	55
1979	47	28	34	55	44
1980	55	35	42	...	44
1981	53	40	50	...	26
1982	59	43	50	...	19
1983	81	61	66	...	29

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo, del Ministerio de Acción Social y del Ministerio de Economía.

Cuadro I.2

DIFERENCIAL ENTRE LOS SALARIOS BASICOS DE CONVENIO
DE OFICIALES Y PEONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Período	Salario relativo de los oficiales <u>a/</u>
1934 - 1940	152
1941 - 1947	141
1948 - 1955	125
1956 - 1966	120
1967 - 1969	107
1970 - 1974	111
1975 - 1977	114
1978 - 1983	133
1970	112
1971	112
1972	111
1973	110
1974	108
1975	115
1976	112
1977	115
1978	127
1979	136
1980	138
1981	143
1982	130
1983	121

Fuente: Para la serie de largo plazo se empalmó el índice de 12 oficios -INDEC- con el de 20 convenios (Ministerio de Trabajo) en 1970/75, modificando los resultados previos man teniendo constante la diferencia del perío do base (119 y 112 en cada una).

a/ Salario básico de convenio de los peones = 100.

Cuadro I.3
REMUNERACION DE LOS ASALARIADOS EN ACTIVIDADES NO AGROPECUARIAS SELECCIONADAS
(variación real anual en %)

Año	Industria manufacturera a/ (1)	Administración Pública Nacional (2)	Empresas del Estado (3)	Comercio (4)	Bancos (5)	Construcción b/ (6)
1971	7	1	14
1972	-7	-7	10
1973	7	33	2
1974	10	14	16
1975	-3	-12	3
1976	-33	-33	-22
1977	-3	-6	-15
1978	-4	19	13	1	12	...
1979	21	2	13	9	2	...
1980	9	33	10	8	7	...
1981	-11	-4	-6	-12	3	...
1982	-8	-23	-23	-13	-14	-11
1983	31	...	41	20	18	52

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC -(1) y (6)-, del BCRA -(2) y (3)- y del Ministerio de Acción Social -(4) y (5)-.

a/ Corresponde al salario medio normal por obrero, obtenido a partir de la Encuesta Industrial General.

b/ Corresponde al salario medio de obreros, obtenido a partir de la encuesta que integra el cálculo del índice del costo de la construcción.

Cuadro I.4

SALARIO REAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, LA ADMINISTRACION
PUBLICA NACIONAL Y LAS EMPRESAS PUBLICAS

(índice base 1970 = 100)

Año	Industria manufacturera a/ (1)	Administración Pública Nacional (2)	Empresas Públicas (3)	(1) (2) (4)	(3) (2) (5)
1970	100	100	100	100	100
1971	107	101	114	106	113
1972	100	94	125	106	132
1973	107	125	128	86	102
1974	118	143	148	83	103
1975	114	126	152	90	121
1976	76	84	118	90	140
1977	74	79	100	94	127
1978	71	94	113	76	120
1979	86	96	128	90	133
1980	94	128	141	73	110
1981	84	123	133	68	108
1982	77	95	103	81	108
1983	101	...	145

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC y del BCRA.

a/ Corresponde al salario medio normal por obrero, obtenido a partir de la Encuesta Industrial General.

Cuadro I.5
INGRESOS RELATIVOS DE ASALARIADOS EN DISTINTAS ACTIVIDADES EN EL GRAN BUENOS AIRES a/

Período	Electricidad gas y agua	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros, a empresas y bienes inmuebles	Servicios sociales comunales y personales
marzo de 1970	147	97	107 b/	121	...	86
setiembre de 1974	140	96	84	108	120	96
setiembre de 1975	147	84	85	117	120	97
setiembre de 1976	145	79	89	110	140	92
setiembre de 1977	158	101	92	112	149	96
setiembre de 1978	147	111	90	117	157	112
setiembre de 1979	98	89	76	99	146	87
setiembre de 1980	131	95	91	108	144	94
setiembre de 1981	140	87	84	103	138	96
setiembre de 1982	128	88	85	114	124	95
setiembre de 1983	125	95	102	118	145	97

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos de la Encuesta de Empleo y Desempleo de marzo de 1970 y de la Encuesta Permanente de Hogares (1974 en adelante, onda de octubre).

a/ Ingreso de asalariados en la industria manufacturera = 100.

b/ Incluye servicios financieros.

Cuadro I.6

SALARIOS RELATIVOS EN ACTIVIDADES INDUSTRIALES SELECCIONADAS a/

Año	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, confecciones y cuero	Industrias químicas	Industrias metalmeccánicas
1970	80	90	127	114
1971	81	91	124	112
1972	83	89	120	112
1973	84	89	117	113
1974	82	91	118	113
1975	84	90	120	112
1976	86	91	117	110
1977	80	87	147	116
1978	76	81	124	118
1979	77	79	117	117
1980	80	76	124	118
1981	85	72	125	118
1982	93	82	126	113
1983	83	91	117	112

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos de la Encuesta Industrial General del INDEC.

a/ Salario normal horario. Promedio de la industria manufacturera = 100.

Cuadro I.7

DIFERENCIALES SALARIALES POR CALIFICACION EN LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA a/

Período	Obreros calificados	Capataces, supervisores y técnicos	Empleados
abril 1979	152	231	158
octubre 1979	154	226	157
abril 1980	147	218	157
octubre 1980	154	226	160
abril 1981	147	222	160
octubre 1981	143	212	162
abril 1982	147	225	178
octubre 1982	149	204	160
abril 1983	141	203	157
octubre 1983	141	286	155

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo.

a/ Salario mensual del obrero no calificado = 100

Cuadro I.8

DIFERENCIALES INTERREGIONALES DE LOS INGRESOS DE ASALARIADOS
EN DISTINTAS ACTIVIDADES URBANAS a/

Año	Industria	Construcción	Comercio	Servicios personales, sociales y comunales
1974	104	123	92	93
1975	104	97	96	103
1976	109	93	109	112
1977	110	136	117	120
1978	105	146	116	117
1979	127	129	120	115
1980	118	131	124	107
1981	116	136	122	111
1982	117	131	116	118

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares.

a/ Ingreso de asalariados en el Gran Buenos Aires dividido ingreso medio en ocho ciudades del interior del país (Rosario, Córdoba, Mendoza, Tucumán, Posadas, Santa Fé, Paraná y Resistencia) = 100.

Cuadro I.9

ESTRUCTURA SALARIAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ^{a/}

Año	Salario básico			Premios y bonificaciones	Otros	Resto ^{b/}	Salario total
	Total	Horas normales	Horas extras				
1975	66.8	59.7	7.1	6.8	3.7	22.7	100.0
1976	65.2	58.2	7.0	8.5	3.6	22.7	100.0
1977	61.9	52.6	9.3	10.7	3.5	23.9	100.0
1978	59.2	50.8	8.4	11.2	5.1	24.5	100.0
1979	60.1	48.6	11.5	13.2	4.4	22.3	100.0
1980	58.7	48.8	9.9	13.1	5.9	22.3	100.0
1981	58.5	51.1	7.4	12.6	6.7	22.2	100.0
1982	62.1	53.7	8.4	11.5	7.0	19.4	100.0
1983	59.4	49.9	9.5	10.3	8.9	21.4	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Industrial General del INDEC.

^{a/} Corresponde al salario medio mensual por obrero.

^{b/} Incluye asignaciones familiares, vacaciones, licencias por enfermedad y por accidentes y aguinaldo.

Cuadro I.10

ESTRUCTURA SALARIAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA a/

Año	Salario básico	Premios y bonificaciones	Otros	Resto <u>b/</u>	Salario básico
1965	70.1	29.9	100.0
1966	70.9	29.1	100.0
1967	70.5	29.5	100.0
1968	69.6	30.4	100.0
1969	68.8	31.2	100.0
1970	69.1	4.8	1.7	24.4	100.0
1971	68.8	5.0	2.6	23.6	100.0
1972	68.7	4.1	1.9	25.3	100.0
1973	69.2	4.1	3.7	23.0	100.0
1974	66.6	4.1	2.0	27.3	100.0
1975	64.8	5.3	5.2	24.7	100.0
1976	64.1	7.4	3.1	25.4	100.0
1977	61.1	10.9	2.7	25.3	100.0
1978	57.6	13.1	5.0	24.3	100.0
1979	61.2	11.9	3.8	23.1	100.0
1980	59.2	11.4	1.7	27.7	100.0
1981	56.6	12.7	5.4	25.3	100.0
1982	64.3	10.3	5.4	20.0	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Industrial Parcial del INDEC.

a/ Corresponde al salario medio mensual por obrero.

b/ Incluye asignaciones familiares, licencias, vacaciones y aguinaldo; entre 1965 y 1969 incluye además premios y bonificaciones y otros.

Cuadro I.11

COMPONENTES DEL SALARIO DEL OBRERO INDUSTRIAL
EVOLUCION REAL a/
(índice base 1975=100)

Año	Salario básico			Premios y bonificaciones	Otros b/	Salario total
	Total	Horas normales	Horas extras			
1975	100	100	100	100	100	100
1976	66	66	66	84	62	67
1977	61	58	87	104	58	66
1978	58	55	77	107	85	65
1979	67	61	119	104	85	75
1980	73	58	115	160	123	84
1981	65	64	77	138	127	75
1982	62	60	79	113	119	67
1983	78	73	115	131	192	87

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Industrial General del INDEC.

a/ Se utilizó como deflactor el Índice de Precios al Consumidor.

b/ Incluye asignaciones familiares, licencias, vacaciones y aguinaldo.

Cuadro I.12
 COMPONENTES DEL SALARIO DEL OBRERO INDUSTRIAL
 EVOLUCION REAL a/

(índice base 1980=100)

Año	Básico	Premios y bonificaciones	Otros <u>b/</u>	Total
1965	100	98
1966	98	95
1967	102	100
1968	96	95
1969	101	101
1970	100	100	100	100
1971	101	105	155	101
1972	98	83	110	98
1973	104	87	222	104
1974	114	99	137	118
1975	104	123	333	111
1976	69	113	133	74
1977	66	168	118	75
1978	61	198	212	73
1979	74	208	185	83
1980	79	216	91	92
1981	70	213	327	85
1982	70	116	236	75

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Industrial Parcial del INDEC.

a/ Se utilizó como deflactor el Índice de Precios al Consumidor.

b/ Incluye asignaciones familiares, licencias, vacaciones y aguinaldo.

Cuadro I.13

ESTRUCTURA DE LA REMUNERACION DE ASALARIADOS CON DISTINTOS NIVELES DE CALIFICACION EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y EL COMERCIO
PROMEDIO 1979-1983

	Industria manufacturera					Comercio		
	No califi- cados	Semi cali- ficados	Califica- dos	Supervisores y capataces	Técnicos	Total	Empleados	Empleados
Salario total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1. Salario básico horas normales	49.0	48.1	47.6	51.8	53.4	52.2	54.8	57.2
2. Adicionales de convenio	6.3	7.6	8.7	7.1	5.6	8.2	4.9	6.3
1 + 2 Subtotal	55.3	55.7	56.3	58.9	59.0	60.4	59.7	63.5
3. Horas extras	10.3	9.9	9.9	10.8	6.6	10.7	6.5	6.5
4. Flexibiliza- ción	19.0	19.6	19.4	37.4	22.8	20.0	16.7	11.5
5. Otros	8.5	8.6	8.4	0.2	0.1	7.9	13.4	3.2
6. Asignaciones familiares	7.0	6.4	5.6	2.8	3.5	5.1	3.8	3.8

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta de Remuneraciones del Ministerio de Trabajo (abril y octubre).

Cuadro 1.14

IMPORTANCIA RELATIVA DEL SALARIO BÁSICO Y DE LA FLEXIBILIZACIÓN EN LA REMUNERACION DE ASALARIADOS CON DISTINTOS NIVELES DE CALIFICACION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y EL COMERCIO ^{a/}

Promedio de abril y octubre	Industria manufacturera												Comercio		
	Obreros						Empleados						Empleados		
	No calificados		Calificados		Supervisores y Capataces		Básico horas normales + adición + adición extras de convenio		Flexibilización + adición extras de convenio		Flexibilización + adición extras de convenio		Básico horas normales + adición extras de convenio		
1979	45.9	10.6	22.1	46.4	10.6	23.8	49.6	10.5	23.6	49.6	9.0	22.4	47.6	6.3	16.4
1980	49.9	11.3	25.6	52.7	10.3	24.6	55.0	12.0	22.5	53.5	6.9	19.8	54.3	5.5	13.8
1981	55.7	10.1	21.1	59.0	8.1	20.6	61.0	9.3	19.0	58.4	4.5	17.1	60.0	7.9	10.8
1982	60.9	9.0	18.4	59.9	9.2	16.3	62.8	8.8	14.8	63.1	7.1	14.0	63.4	5.9	8.9
1983	64.1	10.7	12.3	63.9	11.4	14.0	66.0	13.2	1.9	70.9	5.2	10.3	65.7	8.1	3.4

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta de Remuneraciones del Ministerio de Trabajo.

a/ Salario total=100.

Cuadro I.15

SALARIO DEL OBRERO INDUSTRIAL SEGUN DISTINTAS DEFINICIONES
RELATIVO AL SALARIO BASICO DE CONVENIO

Año	Salario horario (índice base 1970 = 100)		Básico empresa		Salario mensual (índice base 1975 = 100)		Total (6)
	Básico empresa (1)	Normal a/ (2)	Horas normales (3)	Horas totales (4)	Normal (5)		
1970	100	
1971	104	
1972	105	
1973	103	
1974	117	
1975	113	...	100	100	100	100	
1976	134	134	119	118	122	119	
1977	152	153	132	130	138	139	
1978	205	218	184	180	194	202	
1979	228	251	200	201	222	221	
1980	203	221	180	178	197	201	
1981	165	179	147	144	158	163	
1982	147	156	134	130	139	138	
1983	134	148	118	120	135	133	

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Industrial General del INDEC.

a/ Se supuso que en 1975 la situación es similar a la que surge de la columna (1).

Cuadro I.16

SALARIO BASICO HORARIO DE LA EMPRESA Y SALARIO NORMAL HORARIO
RELATIVOS AL SALARIO BASICO HORARIO DE CONVENIO DEL SECTOR
INDUSTRIAL. EVOLUCION TRIMESTRAL

(índice base 1970=100)

1. Salario básico horario de la empresa.

Año	Trimestre			
	I	II	III	IV
1970	98	99	100	102
1971	107	100	104	104
1972	105	105	105	105
1973	99	102	103	107
1974	112	194	125	117
1975	122	90	115	120
1976	127	137	132	127
1977	125	132	159	183
1978	177	178	222	233
1979	201	221	222	253
1980	230	248	177	189
1981	189	183	160	149
1982	163	179	148	132
1983	130	119	125	134

2. Salario normal horario.

Año	Trimestre			
	I	II	III	IV
1976	127	137	138	131
1977	129	137	150	189
1978	183	187	235	250
1979	219	238	250	278
1980	257	271	190	206
1981	206	199	174	161
1982	175	191	157	139
1983	141	128	134	150

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Industrial General del INDEC.

Cuadro I.17

SALARIO NORMAL HORARIO EN ACTIVIDADES INDUSTRIALES SELECCIONADAS
RELATIVO AL SALARIO BASICO HORARIO DE CONVENIO
DEL SECTOR INDUSTRIAL a/
(índice base 1970=100)

Año	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, confecciones y cuero	Industrias químicas	Industrias metalmeccá- nicas <u>b/</u>
1970	100	100	100	100
1971	102	106	106	106
1972	105	105	106	109
1973	103	103	112	104
1974	108	116	120	112
1975	109	119	142	113
1976	124	138	190	148
1977	135	152	204	174
1978	209	205	289	221
1979	236	213	323	264
1980	221	177	273	239
1981	193	132	221	196
1982	160	133	199	173
1983	138	143	176	136

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos de la Encuesta Industrial General del INDEC y del Ministerio de Trabajo.

a/ Para el período 1970-1974, se supuso que el salario normal horario se comportó de forma similar al salario básico horario de la empresa.

b/ Abarca las divisiones 37 "Industrias metálicas básicas" y la 38 "Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipos".

CAPITULO II
OCUPACION

II. OCUPACION

El análisis de la ocupación durante el decenio de los setenta resulta de particular interés ya que, durante esos años, es posible identificar dos subperíodos con comportamientos francamente disímiles. En este caso, más que en otros, la comparación entre los valores de algunas variables en los años censales de 1970 y 1980 no da indicios de una tendencia continua, sino que muestra el resultado neto de movimientos de signo y/o intensidad diferentes, ocurridos durante la primera y segunda parte del decenio. En particular, resulta sumamente interesante el análisis del mercado de trabajo durante la última parte de los setenta y la primera de los ochenta por el contraste entre un nivel de actividad urbano prácticamente estancado -aunque fluctuante- y bajas tasas tanto de desempleo abierto como de subempleo visible.

Estas situaciones se advierten con mayor claridad en el mercado de trabajo urbano más importante del país: el Gran Buenos Aires (GBA). Es por eso que, en lo que sigue, el análisis se centrará en lo acontecido en el mismo, empleando, básicamente, los resultados de la EPH. Como se mostrará en la última sección de este capítulo, los fenómenos más relevantes que sucedieron en el Area Metropolitana también caracterizaron la evolución de los mercados de trabajo de otras áreas urbanas del país, aún cuando la magnitud de las modificaciones pudo variar de ciudad en ciudad.

A. La evolución del empleo en el Gran Buenos Aires durante 1970-83

1. El comportamiento de la población y de la ocupación

En vista de lo comentado en el anexo I, la EPH resulta la fuente más adecuada para registrar la evolución anual de la ocupación (al respecto, cabe recordar que las encuestas disponibles no pueden ser usadas para estimar valores absolutos por ejemplo, población total, población económicamente activa (PEA), ocupación total y sectorial). Sus resultados serán, por lo tanto, empleados para estimar relaciones; por ejemplo, tasa de desempleo o actividad o la estructura sectorial de la ocupación. Consecuentemente se hace necesario recurrir a una estimación independiente de la población total a la cual puedan aplicarse las estructuras que surgen de la EPH, a los efectos de arribar a estimaciones sobre los niveles absolutos de variables tales como el número total de ocupados. Realizar una estimación de

la población total año a año para un área subregional no resulta tarea sencilla; menos aún en el caso de un período intercenso durante el cual una serie de acontecimientos políticos y económicos debieron afectar el comportamiento tendencial y producir intensas fluctuaciones. Por tal motivo, resulta claramente insatisfactorio el supuesto de constancia de la tasa de crecimiento anual a lo largo del período, tal como suele utilizarse: piénsese que hasta es posible que ésta haya resultado negativa en algunos de esos años. Una posibilidad alternativa -elegida como más cercana al comportamiento probable de la población total, aunque con la seguridad de que tampoco lo refleja fielmente- se basa en suponer que hacia mediados del decenio se habría producido un descenso en el ritmo del crecimiento de la población del GBA. Esta hipótesis está sugerida, en primer lugar, por la comparación de la población del área según los censos de 1960, 1970 y 1980. En efecto, la tasa intercensal anual implícita 1970/1980 es de 1.54%, es decir, significativamente inferior a la registrada durante el decenio de los sesenta: 2.16%. Debido a que no existen razones para suponer que durante el primer quinquenio de los setenta este ritmo se haya reducido 1/, la conclusión que surge es que ocurrió una importante caída en la tasa de crecimiento de la población durante la segunda parte de los años setenta. Otra evidencia que avalaría esta hipótesis estaría dada por los cambios observados en la composición etaria de la población, los que serán analizados en la próxima sección.

A fin de lograr una aproximación cuantitativa de este fenómeno, se calculó cuál podría haber sido la tasa entre 1975 y 1980, a partir del supuesto de que la que rigió entre 1970 y 1975 fue del 2.16%, o sea, igual a la registrada entre 1960 y 1970. Se llega así a la conclusión de que entre 1975 y 1980 la tasa de aumento de la población habría sido del 0.92% anual.

Si se consideran estas tasas, la población habría evolucionado de la forma que lo indica la primera columna del cuadro II.1. Esta menor tasa de crecimiento poblacional debió haberse explicado por los cambios en la intensidad -y aún dirección- de las corrientes migratorias. Los menores ingresos que ofrecía la Argentina, a partir de 1976, en relación a los países limítrofes, seguramente afectaron el flujo proveniente de éstos; por otro lado, el mayor costo que significa vivir en Buenos Aires durante un período de bajos salarios, pudo también haber mermado el flujo de población desde el interior -o, aún, haberlo revertido-. En el mismo cuadro, también se incluyen las estimaciones del número de desocupados y el tamaño de la PEA. Estos datos surgen -para 1970 y 1980- de los Censos de Población;

1/ Si algo puede arriesgarse, es que éste pudo haberse acrecentado, dados los aumentos de los salarios, el ritmo de empleo y las inmigraciones desde países limítrofes.

para el resto de los años, se calcularon aplicando, a las cifras de la población total, las estructuras de la EPH correspondientes a los meses de octubre. En lo que hace a los años intercensales, la serie se inicia en 1974, ya que no resulta posible utilizar -a los efectos de construir una serie homogénea- los datos de la Encuesta de Empleo y Desempleo que se realizó hasta 1971, debido a problemas de comparabilidad que aparentemente resultan de los distintos marcos muestrales utilizados por ésta y por la EPH ^{2/}. Tampoco pudo recurrirse a la información de la primera onda de la EPH de 1972, ya que la misma debe considerarse como una suerte de "prueba piloto", pues presenta información -especialmente en lo que hace a la estructura etaria- que resulta muy diferente a la de 1970 y 1974.

Debe advertirse que la tasa de actividad del Censo de 1980 se encuentra por debajo de la que surge de la EPH: 38.3% y 39.6%, respectivamente. Este resultado no resulta inesperado, ya que, en general, los censos subenumeran a los activos. Como se detalla en el apartado siguiente, a fin de volver comparables las cifras se calculó también la PEA, a partir de la relación de la EPH y el valor censal de la población total; se estimó también un valor comparable para 1970 que compensara la subenumeración censal. El cuadro muestra el comportamiento mencionado al inicio del capítulo: un crecimiento sensible de la oferta de trabajo durante el primer quinquenio y uno mucho más modesto durante el resto del período.

2. El comportamiento de la PEA

Dado que los censos subestiman la tasa de actividad, no resulta posible comparar directamente los datos censales y los de la EPH. Por ello, sólo es posible hacer comparaciones con cifras de una misma fuente. En lo que hace a los datos censales, se observa una fuerte caída en la tasa de participación entre 1970 y 1980. La EPH registra una tendencia similar a partir de 1974. Si se admite que la tasa de actividad en 1970- según una medida comparable a las de la EPH- habría sido superior a la cifra de 40.6% que arroja el Censo, se concluiría que también durante la primera parte del decenio de los setenta se produjo un descenso de la participación económica de la población del GBA.

Una posibilidad de cuantificar el comportamiento de la PEA a lo largo del decenio resulta de suponer que la subestimación de la tasa del Censo de 1970 es similar a la de 1980; en este caso, la tasa de actividad compatible con los datos de la EPH se estimaría en un 41.7% para 1970. Utilizando esta cifra se obtiene que la tasa de crecimiento de la PEA durante el período 1970-75 fue del 1.46% anual, inferior al ritmo de

^{2/} Para una discusión más detallada de esta cuestión, véase Beccaría y Orsatti (1979) y Sánchez, Ferrero y Schultess (1979).

crecimiento poblacional (2.16% anual) y a la tasa registrada durante el decenio de los sesenta, a lo largo del cual no varió la participación económica de la población.

A partir de 1975, debido a la desaceleración del crecimiento poblacional, se produjo una fuerte caída del ritmo de crecimiento anual medio de la PEA. Así, entre ese año y 1980, el crecimiento medio de la PEA resulta ser de sólo 0.57% anual y, a raíz de la fuerte caída registrada en 1983, se observa, al comparar este año con 1975, un claro estancamiento con sólo 0.15% de crecimiento anual medio. En lo que sigue, el análisis se centrará, precisamente, en esos ocho años.

La población activa registra disminuciones absolutas entre 1975 y 1977, con un moderado crecimiento posterior y una nueva reducción en 1983. Como se indicó más arriba, durante esos años hubo un menor crecimiento poblacional y caídas en la tasa de participación. Resulta conveniente, entonces, tratar de evaluar en qué medida cada uno de estos dos factores permiten explicar este comportamiento de la PEA.

Una forma posible de hacerlo es estimar una PEA "potencial" y observar cómo los cambios en la tasa de actividad y en el crecimiento de la población la hacen diverger de la PEA medida efectivamente. La idea es la siguiente: si no hubiese habido cambios en el ritmo de crecimiento poblacional y en la tasa de participación, la población activa del área habría crecido a una tasa mayor que la efectivamente registrada. La diferencia entre la PEA efectiva y la potencial puede, entonces, descomponerse en lo que podría denominarse un "efecto población" y un efecto "tasa de actividad". En el anexo II se plantea, en forma analítica, esta descomposición.

El cuadro II.2 presenta la desagregación descrita en el anexo II; se observa que el grueso de la diferencia obedece al menor crecimiento de la población que se habría registrado a partir de 1975.

La importancia de este fenómeno -dados los supuestos de crecimiento de la población potencial y efectiva- se va incrementando con el tiempo; es de hacer notar que en 1978 el "efecto población" muestra un fuerte crecimiento debido al aumento de la tasa de actividad que se observa durante ese año.

Por su parte, también la reducción de la tasa de actividad contribuyó significativamente a la desaceleración del crecimiento de la PEA del GBA. En efecto, aún si no se hubiese modificado el crecimiento poblacional, la sola caída de las tasas de actividad habría hecho que, en lugar del crecimiento potencial del 2.3% anual, la PEA hubiese crecido sólo al 1.4% entre 1975 y 1982.

En resumen, durante el período 1970-80 se habría producido una desaceleración del ritmo de crecimiento de la PEA como consecuencia tanto de la caída en la tasa de actividad como de un menor aumento de la población. Sin embargo, resulta necesario diferenciar lo ocurrido durante el primer quinquenio de los sesenta y el resto del período. Durante aquellos primeros años, la menor dinámica de la oferta laboral parece haber estado motivada por una reducción de la tasa de actividad. Este comportamiento anticíclico de la variable estaría indicando la preponderancia del fenómeno simétrico al del "trabajador adicional" que suele identificarse en situaciones de reducción de la demanda de empleo y/o de los salarios: el incremento en los ingresos familiares induce al retiro de los miembros secundarios, quienes se dedican a tareas alternativas como el estudio o el cuidado de los hijos.

A partir de 1976, continúa el descenso de la tasa de actividad y la desaceleración del crecimiento de la oferta de trabajo se agudiza ante la menor dinámica poblacional. En este período, a diferencia de lo ocurrido en el anterior, la tasa de actividad varió procíclicamente. Esto sugiere que el efecto "trabajador desalentado" tuvo mayor peso que el de "trabajador adicional": la reducción en los salarios y/o en la demanda de empleo desalentó a ciertos trabajadores secundarios a continuar trabajando o buscando trabajo. Sin embargo, esta explicación acerca de la caída de la tasa de actividad es, en todo caso, sólo parcial. En efecto, resulta necesario distinguir tres subperíodos:

- . El primero abarca desde el momento considerado como de pleno empleo -abril de 1975- hasta principios de 1978. Durante el mismo, la disminución en la tasa de participación obedecía a lo que podría denominarse un "efecto participación", es decir, a caídas en las tasas de participación de los distintos grupos de edades. En el cuadro II.3 se advierte precisamente que cae tanto, la tasa bruta (del 40.7% al 39.4% en octubre de 1977) como aquélla que se corrige por cambios en la composición etaria de la población. La caída de la participación está explicada totalmente por lo que acontece con la población secundaria: su tasa de actividad cae fuertemente -de 23% a 21.3%- entre abril de 1975 y octubre de 1977, mientras que, simultáneamente, la de los primarios se eleva.
- . A partir de 1978 y hasta principios de 1980, por el contrario, se advierte un repunte en las tasas específicas de actividad, que es compensado por modificaciones en la estructura de edades de la población. En efecto, disminuye el peso de la población que cuenta entre 20 y 59 años, es decir la franja con las mayores tasas de actividad.

El tercer período es el que se inicia en 1980, durante el cual vuelven a reducirse las tasas específicas pero continúa registrándose una estructura etaria de la participación de las edades centrales siendo menor que en años anteriores. De cualquier forma, esta reducción de las tasas específicas sólo significa una vuelta a las tasas registradas entre 1976 y 1977 (véase cuadro II.3). Hacia 1983 vuelve a verificarse una nueva e importante caída en la tasa de actividad, motivada por la caída de las tasas específicas y del peso de las edades centrales.

La disminución de las tasas de actividad que se observa durante el primer y tercer subperíodo está indicando la presencia del mencionado fenómeno del "trabajador desalentado". La reducción se advierte claramente en la participación de los trabajadores secundarios. Por su parte, en 1983 hay también una caída en la tasa de participación de los trabajadores primarios.

En resumen, los movimientos en la tasa agregada de participación serían el resultado de dos fenómenos: en primer lugar, movimientos en las tasas de participación específicas; en segundo lugar, cambios en la composición etaria de la población. A los efectos de analizar cómo han jugado ambos factores, resulta posible desagregar el "efecto tasa de actividad" en dos partes:

- Un "efecto demográfico" que reflejaría la diferencia entre la población potencial y efectiva, y que se debe exclusivamente a cambios en la composición etaria de la población.
- El efecto que producen los cambios en las tasas específicas de participación ("efecto participación"). En el anexo II se presenta analíticamente la desagregación.

Tal cual se observa en el cuadro II.2 y como se desprendería de la discusión realizada más arriba, el efecto participación resultó significativo durante 1976 y 1977. Su importancia absoluta fue luego cayendo hasta 1980, momento a partir del cual volvió a crecer. En realidad, durante 1979 el comportamiento de la tasa específica fue contrario al que se observa para la tasa agregada. En otros términos, durante ese año la reducción de la tasa en relación con la de abril de 1975 se debió exclusivamente a las modificaciones operadas en la estructura etaria de la población: si se hubiese mantenido fija esa composición de 1975, la tasa promedio hubiese sido más alta que la efectivamente registrada.

La recuperación de las tasas específicas que se observan durante 1978 y 1979 habría obedecido al hecho de que, a partir de la última parte del primero de esos años -y tal como se in-

dicó en el capítulo I -se produjo un incremento de los salarios reales. Esta tendencia culminó hacia fines de 1980. La posterior caída en los salarios podría explicar la nueva reducción en las tasas específicas de participación que se registró a partir de 1980, la que se produjo simultáneamente con una acelerada disminución del empleo.

Los movimientos de la tasa agregada están determinados básicamente por los que muestra la participación de los trabajadores secundarios. Entre 1975 y 1977 cayó la tasa de actividad de esos trabajadores; posteriormente hubo un incremento que también se verificó en la tasa corregida por los cambios en la estructura etaria. Finalmente, a partir de 1979, la reducción no sólo se observa en la tasa de participación de los secundarios; también se advierte una caída de la participación de los trabajadores primarios.

Cabe destacar el comportamiento de la participación de los mayores de 60 años. Estos redujeron su tasa de actividad recién hacia 1977, prolongándose este proceso un año más (1978). Tal como se observó con la tasa agregada corregida, la participación de los mayores de 60 años se recuperó en 1979 y, a partir de allí -aunque con fuertes oscilaciones-, se mantuvo en el mismo nivel (véase cuadro II.3). Estos datos señalan que si bien en el corto plazo no hubo una relación directa entre cambios en la tasa de actividad agregada corregida y la tasa de actividad de los mayores de 60 años, existió un cambio importante en el nivel de esta última en 1977 que la ubicó por debajo de los registros de 1975/76. Por lo tanto, este grupo explica buena parte de las menores tasas de actividad registradas hacia fines del período bajo análisis.

Para evaluar en mejor medida este hecho, se ha desagregado el "efecto participación o retiro puro" de forma tal de individualizar las modificaciones en la tasa de actividad de este grupo de edad (véase anexo II).

Se aprecia en el cuadro II.2, que la menor tasa de actividad de los mayores de 60 años explicó casi el 30% del "efecto participación" en 1977 -cuando éste era particularmente alto. Los valores negativos que subsisten para el resto del período indican nuevamente lo manifestado con anterioridad, en el sentido de que la participación económica de este grupo se ubicó en un nuevo -y más bajo- nivel.

Esta menor participación económica se vio también reflejada en el mayor incremento que registró el número de beneficiarios de las cajas de jubilaciones, lo cual se advierte en el cuadro II.4 donde, además, se observa que, precisamente a partir de 1977, aumentó la relación haber medio/salario normal/horario industrial. Podría argumentarse, entonces, que la mejora

del ingreso relativo de los jubilados -en momentos en que caían fuertemente los salarios reales y la demanda del sector formal- pudo haber incentivado la reducción en los niveles de participación de la población en edad de jubilarse.

3. Cambios en la Estructura de la PEA

Durante la década de los sesenta se registró una importante reducción en el peso de la PEA industrial en la población activa del GBA, a expensas de sectores como la construcción, el comercio y los servicios. La metrópolis reflejaba así el mismo fenómeno de "terciarización temprana" de la estructura ocupacional, que también se verificaba a nivel nacional. La adopción de técnicas intensivas en el uso de capital, explicaría este comportamiento.

La comparación de las estructuras ocupacionales que arrojan los Censos de Población de 1970 y 1980 indican una desaceleración de esta tendencia de reducción relativa de la PEA industrial; esta situación se verificó tanto en el área bajo análisis (el Gran Buenos Aires), como en el país en su conjunto. Entre esos años, mientras que la PEA total del Área Metropolitana aumentó un 9.2%, la ocupación industrial se mantuvo constante, y la oferta de trabajo dirigida a los sectores de comercio, construcción y servicios financieros creció más rápidamente (22%, 21% y 46% respectivamente). Resulta claro que este comportamiento no puede interpretarse como reflejo de una tendencia aproximadamente constante a lo largo del decenio. Por el contrario, existen fuertes indicios de que durante el mismo se registraron movimientos de distinto signo que hacen aconsejable, aquí también, distinguir entre los dos subperíodos en los cuales ya se ha dividido a la década.

Desde esta perspectiva, surge que los desplazamientos intersectoriales habrían sido de una intensidad mayor que lo que sugiere la comparación de las estructuras censales.

Esta conclusión se deriva de tomar en cuenta los resultados de la EPH. Sin embargo, al incorporar al análisis los datos de este relevamiento se tropieza con algunas dificultades. Esto se debe, fundamentalmente, a que no siempre pueden compararse los resultados de los censos con los de encuestas, especialmente cuando los marcos muestrales de estas últimas no se actualizan ^{3/}. Este problema parece presentarse en 1980, año para el cual existen divergencias entre las estructuras que surgen del Censo y de la EPH (véase cuadro II.5): según esta última fuente, existiría una mayor proporción de población activa industrial que lo que indica el censo.

^{3/} Otro inconveniente que dificulta la comparación es la distinta proporción de casos "sin especificar" que registran ambas fuentes.

La comparación entre el censo de 1970 y la EPH de 1974 no sufre este inconveniente: el marco muestral de esta última (que fue, precisamente, el censo de 1970) era relativamente reciente y tanto la proporción de no respuestas como la de casos "sin especificar" eran reducidas. De esta última comparación surge que, a diferencia de lo observado entre los años censales, durante el período 1970-74 se registró un acelerado crecimiento de la PEA industrial (25%); el resto de los sectores se expandieron a tasas menores -algunos, incluso, se contrajeron-, con lo que todos ellos -con la excepción de servicios sociales, comunales y personales- perdieron peso relativo. En consecuencia, el estancamiento de la PEA industrial que surge de comparar los datos de 1970 y 1980 sería el resultado neto de dos tendencias de fuerte intensidad y signo contrario: el aumento registrado durante la primera parte del decenio fue contrarrestado por una contracción verificada a lo largo del período 1975-80. La comparación entre 1974 y 1980 (se utilicen para este último, tanto los datos de la EPH como los censales) indica que la PEA industrial cayó fuertemente -10% ó 20%-. Por el contrario, durante esos años se aprecia un importante aumento del tamaño de la población activa correspondiente a la construcción, el comercio y los servicios financieros.

La contracción de la PEA del sector manufacturero se agudizó en el período 1981-82; durante esos años -y según los datos de la EPH- la disminución fue, en términos absolutos, superior a la experimentada entre 1974 y 1980. Consecuentemente, en 1982, la PEA industrial registraría un nivel 10% inferior al de 1970. En 1983 se advirtió una leve recuperación, pero aún se registran cifras muy reducidas.

Los cambios ocurridos en la dimensión sectorial no resultan los únicos significativos; es más, para entender algunos de los desplazamientos intersectoriales recién comentados, se hace necesario tener presente lo ocurrido con la ocupación de los asalariados y de los no asalariados. Del cuadro II.5 se desprende claramente que, entre principios y fines del decenio, hubo una importante disminución del peso relativo de los asalariados dentro de la PEA; este comportamiento está básicamente explicado por lo acontecido con la industria manufacturera, para la cual el volumen de la PEA de 1980 es casi idéntico al de diez años atrás. También, descendió el número de asalariados del transporte y la construcción. Esta población activa se habría canalizado hacia el comercio y las posiciones no asalariadas de la construcción.

Puede apreciarse que el aumento de la importancia de los no asalariados se habría producido desde principios del decenio. Como en el caso de la tasa de actividad, resulta plausible suponer que fueron diferentes las razones que habrían estado detrás de lo acontecido durante los dos subperíodos que aquí se distinguen: 1970-74 y 1975 en adelante. En el primero de ellos

sería posible hablar de una "expansión del sector informal en el auge". La expansión general de la economía habría originado no sólo un aumento del empleo en el sector formal de la economía, sino que habría también posibilitado la instalación de pequeños talleres y/o negocios. Una parte importante del aumento de la cantidad de trabajadores por cuenta propia se explica por lo su cedido en la industria y en los servicios.

Por el contrario, a partir de 1975, el aumento del cuenta-propismo tendría características diferentes: ante la caída de las remuneraciones y de las posibilidades de empleo en el sector formal, se habrían producido desplazamientos de la PEA desde posiciones asalariadas hacia las no asalariadas. Los traslados pa recen haber sido tanto de carácter voluntario como involuntario. El hecho de que -como se aprecia a continuación- el ingreso de los por cuenta propia haya crecido en relación al salario medio a par tir de 1976 (y hasta 1980) podría haber inducido a desplazamientos voluntarios. Sin embargo, no parece aventurado concluir que las posiciones no asalariadas pasaron a asumir, en muchas oportu n idades, el carácter de refugio contra el desempleo.

Cuadro 8
INGRESO RELATIVO DE LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA
(índice base 1970=100)

Año	Ingreso relativo <u>a/</u>	Año	Ingreso relativo <u>a/</u>
1974	93	1979	104
1975	81	1980	105
1976	94	1981	94
1977	110	1982	89
1978	102	1983	87

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares.

a/ Relación entre el ingreso medio de los trabajadores por cuenta propia y el ingreso medio de los asalariados, según las ondas de octubre de cada año de la Encuesta Permanente de Hogares del Gran Buenos Aires.

4. El nivel del desempleo

Tal como se indicó al inicio de este capítulo, una de las características de la segunda parte del decenio de los setenta fue el mantenimiento de muy bajas tasas de desempleo abierto y de subempleo visible en un contexto de reducidos niveles de producción. En efecto, el cuadro II.1 muestra que después del aumento verificado durante 1976, el desempleo abierto se estabilizó en alrededor de 2%, valor solamente alcanzado anteriormente durante 1974 y la primera parte de 1975, cuando la economía estaba atravesando una fase de muy altos niveles de actividad.

Algunos de los fenómenos estudiados en las secciones anteriores permiten explicar este comportamiento del desempleo y sugieren que esta variable indica sólo parcialmente la situación general del mercado de trabajo. En primer lugar, debe recordarse que hubo una reducción en la oferta de trabajo como consecuencia de la disminución del crecimiento poblacional y del nivel de participación durante la segunda parte de los setenta y primeros años de los ochenta. Por otro lado, se produjo un aumento de la proporción de cuentapropistas, fenómeno que, en alguna medida, puede reflejar una situación de subocupación. Es posible, por lo tanto, argumentar que de no haberse producido estas modificaciones, el desempleo abierto y/o el subempleo habrían sido mayores.

En el cuadro II.6 se ha estimado el "desempleo equivalente total" que surge de agregar al desempleo abierto el desempleo equivalente por subempleo visible ^{4/}, aquél que surge de la reducción de las tasas específicas de actividad y el producido por el aumento del cuentapropismo.

En lo que hace a aquella parte debida a las menores tasas de actividad específica, el procedimiento aquí adoptado no es más que una forma de medir el tamaño del grupo de los inactivos desalentados. Su adición a la cifra de desempleo abierto es usual a los efectos de llegar a una estimación del desempleo total corregido ^{5/}.

Con respecto al aumento del número de cuentapropistas se comentó, en la sección anterior, que una parte (aunque difícil

^{4/} Como es usual, se consideró que el desempleo equivalente por este concepto era igual a la mitad de los subempleados visibles. .

^{5/} En algunas encuestas se efectúan preguntas directamente a los inactivos a fin de discriminar a los "desalentados"; la EPH de Argentina permitirá llegar a una estimación de este grupo, pero los datos no se encuentran aún disponibles.

de cuantificar) de ese aumento debería tratarse en forma similar a un incremento en la cantidad de subempleados. A efectos de presentar cifras que brinden un orden de magnitud de este fenómeno se ha considerado en el cuadro II.6, que el 50% del aumento de la proporción de cuentapropistas respecto de la existente en abril de 1975 podría considerarse como "subempleo encubierto". Este efecto resultó importante en 1977, período en el cual agregó entre 1 y 2 puntos al desempleo equivalente total.

El desempleo equivalente por estas dos razones agrega un promedio de 2.5 puntos al desempleo abierto, más el equivalente por subempleo visible. Esto significa que los valores de 9 ó 10% que se registran al inicio y al final del período analizado (véase cuadro II.6) serían comparables con los 6 puntos del desempleo abierto, más el equivalente por subempleo visible registrado durante 1974 y 1975.

En el cuadro II.6, también se ha calculado -como porcentaje de la PEA potencial- la diferencia entre la PEA potencial y la efectiva que es explicada por el menor crecimiento de la población (el "efecto población" del cuadro II.3) y por los cambios en la composición etaria (el "efecto demográfico" del cuadro II.3). Si se sumaran estos valores a los del desempleo equivalente total se llegaría a una estimación de la diferencia entre la PEA potencial y la efectiva por todo concepto más el desempleo abierto, más el equivalente por subempleo visible, más el equivalente por aumento de la proporción de cuentapropistas. Este agregado que, como proporción de la PEA potencial, alcanzó 22% en 1983 resulta una aproximación a la diferencia entre la PEA que podría haber estado presente en el Gran Buenos Aires y el empleo efectivo registrado 6/.

Antes de concluir con el tratamiento del tema, resulta conveniente comentar otro fenómeno verificado durante la segunda mitad del decenio. A partir de 1977 -cuando el empleo del sector industrial, por ejemplo, se había reducido fuertemente y el empleo asalariado, en conjunto, se ubicaba en los mismos niveles de 1974-, se verificó un fuerte incremento de la demanda de trabajo, tal como ésta se refleja en la cantidad de avisos aparecidos en los diarios (véase cuadro II.7).

Esta situación parece explicarse por un conjunto de fenómenos concurrentes; en primer lugar, la menor oferta de mano de obra asalariada, producto de la reducción en la oferta total de trabajo y en el aumento de la atracción del cuentapropismo. En segundo lugar, y quizás más importante, la liberalización de las

6/ Este empleo "efectivo" fue definido en forma consistente con lo discutido anteriormente: 1/2 de los subempleados visibles + 1/2 de los cuentapropistas adicionales a los existentes en abril de 1975 + el resto de los ocupados.

normas referentes a la fijación de los salarios debió haber llevado a fuertes diferenciaciones en los salarios abonados por distintas empresas. Como consecuencia, las empresas que estaban dispuestas a aumentar sus salarios por encima del promedio de las firmas, podrían haber encontrado un incentivo para intensificar su esfuerzo destinado a captar nuevos trabajadores. Las firmas cuyos salarios quedaban rezagados, por su parte, enfrentaban dificultades crecientes para conservar sus planteles de personal, y, de este modo, pueden haber incrementado también su oferta (bruta) de empleos. La mayor movilidad de trabajadores entre firmas no debía necesariamente traducirse en un aumento del desempleo, si es que los trabajadores que buscaban una ocupación mejor remunerada lo hacían desde sus empleos 7/.

El cuadro II.7 permite apreciar que el aumento se verificó en la mayoría de las categorías ocupacionales. El impacto más grande se registró en el sector construcción, por una combinación entre factores de demanda y de oferta. El crecimiento de la demanda expresó, durante 1977-80, nuevos gastos privados en vivienda (como resultado de la creación de un nuevo Código de Edificación), y públicos en infraestructura (autopistas, escuelas y otras construcciones ligadas al Mundial de Fútbol). En cuanto a la oferta, se puede argumentar que ésta se redujo, en mayor medida que para otros grupos ocupacionales, dada la importancia que tienen en este submercado de trabajo los obreros de origen migrante externo e interno 8/.

B. Empleo y desempleo urbano en el interior del país

Con el objeto de evaluar si los cambios en la oferta de trabajo, la tasa de desempleo y la estructura del empleo, durante el período 1974-82, en el Gran Buenos Aires son representativos de lo acontecido en el conjunto de las áreas urbanas del país, se analizarán brevemente en esta sección los datos de la EPH para nueve ciudades del interior del país 9/.

7/ Se han presentado evidencias que llevan a cuestionar, para economías desarrolladas, el supuesto de que la búsqueda de trabajo de quienes cambian de empleo voluntariamente signifique, en la mayoría de los casos, atravesar un lapso de desempleo.

8/ Debe aclararse que las variaciones porcentuales en el índice de demanda no pueden ser consideradas directamente como reflejo de similares variaciones en la cantidad de puestos solicitados, sino sólo como un indicador de tendencia.

9/ Son las ocho localidades consideradas en el punto B.2.c) del capítulo I, más la ciudad de Corrientes.

El cuadro II.8 señala que la caída en el nivel de la tasa de actividad también fue un fenómeno verificado en el interior del país. En el caso de las ciudades consideradas, sin embargo, esta variable se incrementó en forma marcada en 1982, cuando se vuelve a alcanzar el valor de 1974.

En lo que hace al desempleo, se advierte una caída pronunciada luego de 1974 y, como en el caso del GBA, un incremento -también significativo- en 1981.

Por el lado de la estructura del empleo, el mismo cuadro II.8 marca el paralelismo de las tendencias observadas en el Area Metropolitana y en el interior del país respecto a la pérdida de peso relativo del empleo asalariado. Existen, sin embargo, diferencias en los movimientos anuales observados entre 1980 y 1982. Más detalladamente, el cuadro II.9 indica que, también en el interior, esta situación estuvo asociada a una reducción relativa del empleo asalariado manufacturero.

De igual manera a lo observado en el Area Metropolitana, la reducción del número de obreros y empleados de la industria manufacturera no fue sólo relativa, sino también absoluta. Según los datos de la EPH -y las estimaciones de población discutidas anteriormente-, la ocupación asalariada manufacturera se redujo un 30% en el GBA entre 1974 y 1982; para las ciudades del interior, la caída fue algo más moderada (-22%) ^{10/}.

Frente a la pérdida de peso del empleo industrial, las cifras correspondientes a las ciudades del interior, señalan un importante aumento relativo del empleo -tanto asalariado como no asalariado- en el comercio y de la ocupación no asalariada de los servicios sociales, comunales y personales. La diferencia más significativa con lo acontecido en el GBA, estriba en que en esta última área hubo un aumento significativo de la importancia relativa de los asalariados de los servicios sociales, comunales y personales en 1981.

Puede concluirse entonces que, más allá de diferencias en la intensidad y aún en las modificaciones anuales observadas en ciertos períodos, las tendencias que caracterizaron buena parte del comportamiento del mercado de trabajo del GBA -y que merecieron un análisis en las secciones anteriores de este capítulo- es tuvieron también presentes en el interior del país.

^{10/} Para realizar este cálculo, se supuso que la población de las nueve ciudades del interior creció anualmente según la tasa promedio anual del periodo 1970-80.

C. Apéndice estadístico

Indice de cuadros

Cuadro		Página
II.1	Población total, población económicamente activa y desempleo abierto en el Gran Buenos Aires	81
II.2	Población económicamente activa efectiva y potencial en el Gran Buenos Aires	82
II.3	Tasa de actividad en el Gran Buenos Aires, según grandes grupos de la población activa	83
II.4	Sistema nacional de Seguridad Social. Haber medio y cantidad de jubilaciones	84
II.5	Población económicamente activa, según categoría ocupacional y rama de actividad en el Gran Buenos Aires	85
II.6	Desempleo abierto, desempleo equivalente y diferencia entre la población económicamente activa potencial y efectiva	86
II.7	Demanda de empleo en el Gran Buenos Aires, según avisos clasificados. Nivel General y por ocupaciones	87
II.8	Tasas de actividad y desempleo en el Gran Buenos Aires y en el interior del país	88
II.9	Población económicamente activa, según categoría ocupacional y rama de actividad en el Gran Buenos Aires y en el interior del país	89

Cuadro II.1

POBLACION TOTAL, POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA Y
DESEMPLEO ABIERTO EN EL GRAN BUENOS AIRES a/

(en miles de personas)

Año	Pobla- ción total	Población económica mente activa (15 ó + años)	Desem- pleados	Tasa por- centual de actividad	Tasa por- centual de desempleo
	(1)	(2)	(3)	(4) = $\frac{(2)}{(1)}$	(5) = $\frac{(3)}{(2)}$
1970b/	8313	3467	...d/	41.7	...d/
1970c/	8313	3395	...d/	40.6	...d/
1971	8493
1972	8676
1973	8863
1974	9054	3676	92	40.6	2.5
1975	9250	3728	104	40.3	2.8
1976	9335	3687	151	39.5	4.1
1977	9421	3712	82	39.4	2.2
1978	9508	3813	65	40.1	1.7
1979	9595	3819	73	39.8	1.9
1980b/	9684	3835	84	39.6	2.2
1980c/	9684	3709	...d/	38.3	...d/
1981	9772	3840	192	39.3	5.0
1982	9862	3876	147	39.3	3.8
1983	9953	3772	117	37.9	3.1

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares y los Censos de Población.

a/ La Población total del GBA en 1970 y 1980 que aquí se presenta no coincide con las cifras publicadas. En lo que hace a 1970, se consideró, en este cuadro, el valor corregido por subenumeración que presenta INDEC(1975). En cuanto a 1980, se utilizó la cifra que abarca el GBA según los límites definidos en ocasión del Censo de 1970, ya que para el censo más reciente se incorporaron nuevas zonas. En ambos casos, se ajustó en forma proporcional el volumen de la PEA.

b/ Según la Encuesta Permanente de Hogares (octubre). En 1970, estimado en base a la subestimación implícita en 1980.

c/ Según Censo de Población.

d/ No se consideró la tasa de desempleo censal ni la de la Encuesta de Empleo y Desempleo en 1970 por no ser comparables con el resto.

Cuadro II.2
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EFECTIVA Y POTENCIAL EN EL GRAN BUENOS AIRES
(en miles de personas)

Octubre de	PEA efectiva menos PEA po- tencial	Efecto poblacional	Efecto tasa de actividad				
			Total	Efecto demográfico	Total	Personas de 60 años y +	Resto
1976	-159	-45	-114	-9	-104	27	-131
1977	-217	-91	-126	-9	-116	27	-89
1978	-201	-142	-59	-49	-10	41	51
1979	-281	-191	-90	-189	99	12	111
1980	-364	-241	-113	-93	-20	32	12
1981	-440	-292	-148	-84	-63	26	-37
1982	-496	-346	-150	-107	-43	19	-24
1983	-695	-388	-307	-197	-110	13	-97

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares y el Cuadro II.1

Cuadro II.3

TASA DE ACTIVIDAD EN EL GRAN BUENOS AIRES
SEGUN GRANDES GRUPOS DE LA POBLACION ACTIVA
(en porcentajes)

Período	Total a/	Primarios b/ c/	Secundarios c/ d/		Tasa de actividad calculada manteni- endo la estruc- tura de edades de abril de 1975 a/	
			Total	% Secundarios en tre desemplea- dos		
abril 1975	40.7	93.7	23.0	16.2	72.1	40.7
octubre 1975	40.3	95.1	22.1	17.4	72.0	40.5
octubre 1976	39.5	94.1	21.7	18.0	72.0	39.6
octubre 1977	39.4	94.4	21.3	14.2	81.0	39.5
octubre 1978	40.1	94.3	22.5	13.5	66.9	40.6
octubre 1979	39.8	94.1	22.5	15.3	67.6	41.7
octubre 1980	39.6	93.6	22.1	13.9	63.2	40.5
octubre 1981	39.3	92.6	21.6	14.0	45.3	40.1
octubre 1982	39.3	93.3	22.1	15.3	57.1	40.3
octubre 1983	37.9	92.4	20.8	15.2	57.3	39.7

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares.

a/ Población total = 100.

b/ Grupo compuesto por los varones entre 20 y 59 años.

c/ Población económicamente activa = 100.

d/ Grupo compuesto por la mujeres, y los varones menores de 29 años y mayores de 59.

Cuadro II.4

**SISTEMA NACIONAL DE SEGURIDAD SOCIAL
HABER MEDIO Y CANTIDAD DE JUBILACIONES**

Año	Haber medio relativo al salario normal horario industrial (1970=100)	Incremento en el número de jubila ciones (en %)	Haber medio real a/ (1970=100)
1970	100	...	100
1971	96	...	103
1972	87	1.7	87
1973	83	2.0	88
1974	97	3.3	114
1975	113	4.6	134
1976	95	5.0	74
1977	111	8.8	80
1978	132	8.5	91
1979	115	6.3	93
1980	109	5.9	97
1981	121	3.8	99
1982	104	3.8	77
1983	99	3.2	94

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del Ministerio de Acción Social y de la Encuesta Industrial General del INDEC.

a/ El crecimiento real del haber medio en 1971 se calculó a partir de datos del BCRA.

Cuadro II.5
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL Y
RAMA DE ACTIVIDAD EN EL GRAN BUENOS AIRES ^{a/}

	1970 (Censo)		1974 (EPH)		1980 (Censo)		1980 (EPH)		1982 (EPH)		1983 (EPH)	
	Miles de personas	%	Miles de personas	%	Miles de personas	%	Miles de personas	%	Miles de personas	%	Miles de personas	%
Asalariados	2 672	78.7	2 812	76.5	2 771	74.7	2 811	73.3	2 756	71.1	2 719	72.1
Industria	937	27.6	1 158	31.5	912	24.6	1 005	26.2	817	21.1	822	21.7
Electricidad, Gas y Agua	51	1.4	40	1.1	41	1.1	42	1.1	20	0.5	15	0.4
Construcción	234	6.9	147	4.0	211	5.7	199	5.2	159	4.1	140	3.7
Comercio	356	10.5	342	9.3	434	11.7	372	9.7	395	10.2	407	10.8
Transporte	207	6.1	210	5.7	178	4.8	203	5.3	171	4.4	207	5.5
Servicios financieros y a las empresas	129	3.8	129	3.5	185	5.0	173	4.5	202	5.2	204	5.4
Servicios sociales, comunales y personales	757	22.3	787	21.4	809	21.8	817	21.3	988	25.5	924	24.5
No asalariados	723	21.3	864	23.5	938	25.3	1 024	26.7	1 120	28.9	1 053	27.9
Industria	156	4.6	206	5.6	193	5.2	196	5.1	171	4.4	151	4.0
Construcción	85	2.5	77	2.1	163	4.4	153	4.0	132	3.4	128	3.4
Comercio	282	8.3	279	7.6	345	9.3	330	8.6	364	9.4	347	9.2
Transporte	48	1.4	51	1.4	48	1.3	42	1.1	50	1.3	49	1.3
Servicios financieros y a las empresas	31	0.8	37	1.0	48	1.3	50	1.3	74	1.9	51	1.4
Servicios sociales, comunales y personales	122	3.6	213	5.8	141	3.8	253	6.6	322	8.3	287	7.6
Total	3 395	100.0	3 676	100.0	3 709	100.0	3 835	100.0	3 876	100.0	3 772	100.0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares (octubre) y los Censos de Población.
^{a/} Se aplicó la estructura de la EPH al volumen de ésta, calculado en cuadro II.1; se excluyó Minería y Agropecuario.

Cuadro II.6

DESEMPLEO ABIERTO, DESEMPLEO EQUIVALENTE Y DIFERENCIA ENTRE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POTENCIAL Y EFECTIVA
(en % respecto a PEA potencial)

Octubre de	Desempleo abierto a/ (1)	Desempleo equivalente por subempleo visible b/ (2)	Desempleo equivalente				Diferencia entre la PEA potencial y la efectiva		
			Subtotal	por menores tasas de actividad específicas (o "efecto participación") (4)	por aumento de la proporción de cuenta propistas c/ (5)	Subtotal	por menor crecimiento en la población (o "efecto población") demográfico) (7)	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(3)+(4)+(5)	(7)	(8)	(9)=(6)+(7)+(8)
1976	3.9	2.9	6.8	2.7	0.6	10.1	1.2	0.3	11.6
1977	2.1	1.7	3.8	3.0	1.8	8.6	2.3	0.2	11.1
1978	1.6	1.7	3.3	-0.3	1.8	4.8	3.5	1.3	9.6
1979	1.8	1.8	3.6	-2.4	1.0	2.2	4.7	5.2	12.1
1980	2.0	2.4	4.4	0.5	2.0	6.9	5.8	2.2	14.9
1981	4.5	3.0	7.5	1.5	1.5	10.5	6.8	2.0	19.3
1982	3.4	2.8	6.2	0.9	2.0	9.1	7.9	2.4	19.4
1983	2.6	2.4	5.0	2.5	1.1	8.6	8.7	4.4	21.7

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares.

a/ Los valores son proporciones respecto de la PEA potencial. Por lo tanto, la columna de desempleo abierto no coincide con la tasa incluida en el cuadro II.2

b/ Calculado considerando como desempleados equivalentes, al 50% de los subempleados visibles.

c/ Calculado considerando como desempleados equivalentes, al 50% de la diferencia entre los cuenta propistas en el período en abril de 1975.

Cuadro II.7

DEMANDA DE EMPLEO EN EL GRAN BUENOS AIRES
SEGUN AVISOS CLASIFICADOS, NIVEL GENERAL Y POR OCUPACIONES
(índice base 1974=100)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Total	63	57	126	114	144	179	66	50	76
Profesionales y Técnicos	53	58	110	80	87	73	48	41	73
Directivos	76	128	314	329	290	238	144	134	183
Administrativos	74	73	148	143	181	177	85	59	104
Vendedores	71	90	115	128	146	124	105	108	101
Servicio doméstico	64	51	71	65	66	62	42	39	71
Otros servicios personales	57	40	85	58	160	113	64	56	81
Industria	55	46	129	115	136	128	41	32	54
Construcción	81	81	324	273	494	1 649	187	72	65

Fuente: INDEC.

Cuadro II.8

TASAS DE ACTIVIDAD Y DESEMPLEO EN EL
GRAN BUENOS AIRES Y EN EL INTERIOR DEL PAIS

(en porcentajes)

Octubre	Tasa de actividad		Tasa de desempleo		Participantes asala- rariados en la ocu- pación total	
	GBA	Interior a/	GBA	Interior a/	GBA	Interior a/
1974	40.6	38.5	2.5	6.0	75.0	72.6
1980	39.6	37.7	2.2	3.4	70.2	67.3
1981	39.3	37.7	5.0	6.3	71.1	65.5
1982	39.3	38.4	3.8	6.1	70.3	65.2

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares.

a/ Datos correspondientes a 9 ciudades del interior: Rosario, Córdoba, Mendoza, Tucumán, Posadas, Sante Fe, Corrientes, Paraná y Resistencia.

Cuadro II.9

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL
Y RAMA DE ACTIVIDAD EN EL GRAN BUENOS AIRES Y EN EL INTERIOR DEL PAIS
(en porcentajes sobre el total de empleo en octubre de cada año)

	1974		1980		1981		1982	
	GBA	Interior a/ a/	GBA	Interior a/ a/	GBA	Interior a/ a/	GBA	Interior a/ a/
Asalariados	75.0	72.6	70.2	67.3	71.1	65.5	70.3	65.2
Industria	31.1	19.6	24.9	14.4	22.9	12.7	20.9	13.2
Electricidad, gas y agua	1.1	1.2	1.1	0.8	1.2	0.9	0.5	0.8
Construcción	3.8	4.9	4.9	5.6	4.6	5.0	3.7	4.5
Comercio	8.8	9.3	9.2	10.4	10.4	10.6	10.1	10.4
Transporte	5.6	6.1	5.1	5.5	5.5	5.2	4.4	4.6
Servicios financieros	3.4	2.8	4.4	3.2	5.2	3.0	5.2	2.9
Servicios sociales, comuna- les y personales	21.1	28.0	20.5	26.8	21.1	27.5	25.5	28.4
No asalariados	25.0	27.4	29.8	32.7	28.9	34.5	29.7	34.8
Industria	6.1	5.6	5.6	4.9	5.0	4.9	4.5	4.5
Construcción	2.2	3.1	4.6	4.9	4.2	4.2	3.3	3.5
Comercio	8.1	9.8	9.3	11.7	9.3	12.8	9.8	10.8
Transporte	1.5	1.3	1.3	1.6	1.2	1.7	1.3	1.5
Servicios financieros	1.1	0.9	1.4	1.5	1.9	1.8	2.0	1.2
Servicios sociales, comuna- les y personales	6.0	6.1	7.5	7.6	6.9	8.5	8.6	7.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares.

a/ Datos correspondientes a 9 ciudades del interior: Rosario, Córdoba, Mendoza, Tucumán, Posadas, Sante Fe, Corrientes, Paraná y Resistencia.

CAPITULO III

DURACION DE LA JORNADA, PRODUCTIVIDAD Y
COSTO LABORAL EN LA INDUSTRIA

III. DURACION DE LA JORNADA, PRODUCTIVIDAD Y COSTO LABORAL EN LA INDUSTRIA

En este capítulo se integran los elementos discutidos anteriormente, incorporando algunos temas adicionales, tales como: duración de la jornada de trabajo, precios sectoriales y nivel de actividad. El análisis se limita a la industria formal dado que, como ya se ha manifestado, el conjunto de estadísticas periódicas sobre producción, ocupación y salarios está dirigido al subsector de las unidades productivas de mayor tamaño.

En una primera sección se analizan los cambios en la duración media de la jornada.

Posteriormente, se vincula el comportamiento del empleo con el del nivel de actividad. A continuación se estudian los cambios en el costo laboral de las empresas, lo cual permite hacer referencia al tema de la distribución funcional del ingreso. Finalmente, las variables anteriores son consideradas para cada uno de los cuatro agrupamientos industriales identificados (alimentos, bebidas y tabaco; textiles, confecciones y cuero; industrias químicas; industrias metalmeccánicas).

A. Duración de la jornada

En las secciones anteriores se analizó la evolución del empleo en términos de las personas o los puestos ocupados, sin hacer referencia a la intensidad del trabajo efectuado. Sin embargo, la duración de la jornada es una variable particularmente significativa para la interpretación del estado de la economía. El número de horas trabajadas por ocupado tiene varios determinantes:

- . La forma en que las empresas ajustan su demanda de trabajo, sea a través de cambios en el personal ocupado, variando el número de horas extras que ofrecen realizar a parte de su plantel, o bien mediante suspensiones temporarias en períodos de baja actividad.
- . Variaciones en la tasa de ausentismo, y de allí alteraciones en la duración media de la jornada proveniente de la oferta de trabajo.

El siguiente cuadro muestra la serie de horas trabajadas

por obrero 1/. Se observa que, entre 1970 y 1973, la duración de la jornada permaneció prácticamente constante. Hubo un fuerte descenso en 1974-76. A partir de 1977 el número de horas trabajadas mantuvo (con algunas oscilaciones) un valor netamente superior al de comienzos del período.

Cuadro 9

HORAS TRABAJADAS POR OBRERO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(índice base 1970=100)

Año	Horas trabajadas por obrero	Año	Horas trabajadas por obrero
1970	100.0	1977	103.8
1971	100.5	1978	103.5
1972	100.4	1979	107.0
1973	100.3	1980	105.9
1974	99.3	1981	101.7
1975	96.1	1982	103.3
1976	98.4	1983	105.3

Fuente: Encuesta Industrial General del INDEC.

Las razones que explican la reducción de la jornada, en el período 1974-76, fueron probablemente distintas en cada uno de esos años. En 1974, la actividad manufacturera alcanzó un máximo y los sindicatos actuaron libremente: fue probablemente un aumento del ausentismo lo que produjo el descenso de las horas trabajadas por obrero. Este mismo hecho más el aumento de los conflictos gremiales explicarían lo ocurrido durante 1975, cuando se registró una disminución en la producción y en las horas trabajadas por obrero, al mismo tiempo que un aumento en el empleo. En 1976, por el contrario, se contrajo la ocupación y la actividad sindical estuvo severamente restrin

1/ En realidad, los datos se refieren a las horas pagadas que, por definición, son siempre mayores a las efectivamente trabajadas, ya que incluyen el tiempo de descanso. En una encuesta oficial sobre la industria en 1971, las horas devengadas eran 11% superiores a las efectivamente trabajadas. (CONADE, 1971).

gida; la corta duración de la jornada media se explicaría, entonces, por la recesión industrial.

Para el período 1975-83, se puede estudiar el efecto de las horas extras, aunque no se puede establecer exactamente la medida en que las mismas explican la evolución de la jornada media. Hay una evidente relación general entre la evolución de este indicador y la del peso relativo de las horas extras en el salario total (cuadro I.11). Sólo en 1975-76 el signo de cambio de ambas series es distinto, indicando que en ese período la recuperación de la jornada obedece sobre todo a un descenso en el ausentismo (véase más abajo).

Desde otro punto de vista, en algunos períodos, las horas extras se convirtieron en un elemento de importancia en el crecimiento del ingreso medio. Tomando como base la situación en 1975, se advierte que, en 1979, y, sobre todo, en 1983, el trabajo de una mayor cantidad de horas permitió mejorar el salario total entre un 5 y un 11% ^{2/}.

Cuadro 10
CONTRIBUCION DEL SALARIO POR HORAS EXTRAS
AL SALARIO TOTAL
(índice base 1975=100)

Año	<u>Salario por horas extras</u> <u>Salario total</u>
1976	100
1977	102
1978	101
1979	105
1980	103
1981	100
1982	101
1983	111

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Industrial General del INDEC.

^{2/} FIEL y el Ministerio de Trabajo han obtenido cálculos de sus propias encuestas que muestran que las horas extras medias en los últimos años equivalen a alrededor del 10% (20 horas mensuales) de las totales. El relevamiento de FIEL indica que el fenómeno es considerablemente más marcado entre los obreros que entre los empleados.

Obviamente, la serie anterior subestima el efecto de las horas extras sobre los ingresos de los trabajadores que realizan una jornada mayor que la contractual; por ejemplo, si el 50% de los obreros realizaba en 1979 el número total de horas extras, el salario medio de ese grupo en ese año debió haber sido 10% superior al de 1975, dada una constancia en las remuneraciones reales y en el peso relativo de los otros componentes salariales.

El segundo de los aspectos, arriba identificados, tuvo importancia en determinadas coyunturas, donde una intensa acción sindical se reflejó en numerosos paros de actividad. Así, según la EIP del INDEC, buena parte de la caída en la duración de la jornada, durante 1974-75, se habría debido al gran aumento en la tasa de ausentismo. Dado que las razones habituales (enfermedad, licencias) registran valores normales, las variaciones en el aumento se habrían debido a motivos gremiales u otros no identificados. Simétricamente, desde 1976, el ausentismo disminuyó aún por debajo de los valores iniciales, favoreciendo la recuperación de las horas promedio trabajadas.

En otras coyunturas (como 1981-82), la reducción de la jornada se debió a una decisión empresaria, bajo la forma de suspensiones (que no eliminan al ocupado de la nómina y tampoco lo convierten en desocupado). En este período, ante las nuevas caídas de la producción, se apeló a la autorización legal de suspender trabajadores por razones de fuerza mayor, pagándole hasta el 50% del salario normal, y también se decidieron despidos.

B. Empleo y productividad

En esta sección, se considera la evolución del empleo y la productividad (producción por obrero ocupado) en los establecimientos manufactureros captados por la encuesta trimestral del INDEC.

Se observa que el aumento de la ocupación registrado entre 1970 y 1975 fue de igual magnitud que el del nivel de actividad, por lo que la relación producto/empleo se mantuvo constante (véase cuadro III.1). Ello sugiere que, en 1975, habría existido algún grado de sobreempleo ya que la producción y la productividad suelen variar en el mismo sentido. En base a lo ocurrido durante las décadas anteriores, puede estimarse que la elasticidad del empleo industrial respecto de la producción era de alrededor de 0.3. Utilizando este coeficiente puede calcularse que el sobreempleo en 1975 era de aproximadamente 13%: es decir, si entre 1970 y 1975 se hubiera mantenido esa elasticidad de 0.3, el empleo asociado al volumen de producción de 1975 habría sido un 13% inferior al registrado.

La ocupación industrial declinó intensamente en 1977 y 1978, y también en 1981; en 1983 se observó una recuperación. En síntesis, entre 1975 y 1983, el empleo disminuyó mucho más marcadamente que la producción (37% y 10% respectivamente). De este modo, a lo largo del período, la productividad creció en un 41% (lo que se explica en gran parte por el aumento de la relación producto-empleo registrada en 1979).

La existencia de sobreempleo durante 1975, y la acelerada reducción del empleo que se produjo posteriormente -lo que dio lugar al mencionado aumento de la productividad- requieren un análisis algo más detallado. Se aprecia en el cuadro III.1 que el "empleo efectivo" se ubica por debajo del potencial a partir de 1978, lo que estaría indicando que la caída del empleo que se registró hasta ese año respondía a la eliminación del sobreempleo existente en 1975 ^{3/}. A partir de 1979, la relación producto/empleo comienza a ser mayor de la que se habría esperado si se hubiese mantenido la mencionada elasticidad. La disminución de la ocupación por efecto del aumento de la productividad es particularmente importante a partir de 1980. En realidad, el aumento más significativo de aquella relación se había producido -tal como ya se indicó- en 1979, pero en ese año el descenso del empleo fue relativamente reducido. Es significativo que en este último período se hayan registrado aumentos en la producción por unidad de empleo simultáneamente con caídas de la actividad.

El cuadro III.2 indica, por lo tanto, que la disminución del empleo entre 1975 y 1983 se explica básicamente por dos factores: la eliminación del sobreempleo y un aumento de la productividad del trabajo propiamente dicha; la contribución relativa de cada uno de estos efectos es del 31 y 49% respectivamente. El segundo de estos efectos estaría mostrando que las empresas manufactureras han reducido sus planteles más allá del punto en que se habría eliminado el sobreempleo inicial. Este comportamiento podría tener varios orígenes. En primer lugar, los empresarios eran probablemente poco optimistas con respecto a la evolución futura de la actividad. Lo acontecido durante 1979 reflejaría esta actitud: aún con un aumento significativo de la producción, el empleo siguió descendiendo, produciéndose un paralelo aumento de las horas trabajadas por obrero. Lo ocurrido en los años posteriores parece reforzar el argumento: en 1980, cuando se verifica una leve caída del nivel de actividad (2.6%), el empleo cae fuertemente (7.8%). Durante el año siguiente, si bien la reducción del empleo es menor que la de la actividad (13 y 17% respectivamente), la elasticidad implícita es 0.8, mucho mayor que la histórica. Durante 1982,

^{3/} El "empleo potencial" resulta de aplicar una elasticidad de 0.3 al crecimiento del producto entre 1970 y el año considerado.

el fenómeno se agudiza ya que, ante una caída inferior al 1% en la producción, el empleo desciende más del 5%. En 1983, la ocupación se recupera debido al aumento de la producción, siendo de 0.3 la elasticidad implícita.

Sin embargo, la mera expectativa del demandante de trabajo no puede explicar enteramente la cuestión. El deseo de incrementar los niveles de la relación producto/empleo puede no realizarse en la medida en que no existan condiciones para ello. Estas condiciones pueden ser tanto un avance tecnológico ahorrador de mano de obra como un aumento en la intensidad del trabajo. Resulta difícil evaluar aquí la importancia de cada uno de estos factores; si bien hubo cierta incorporación de nuevos equipos, los datos sobre inversión están lejos de sugerir la presencia de un fenómeno masivo de instalación de maquinaria.

Fuera del sector manufacturero, también es posible estudiar la evolución de la productividad, en un grupo de grandes empresas proveedoras de servicios públicos (combustibles, electricidad, transporte, comunicaciones). También en este caso, a partir de 1977, comenzaron a elevarse los niveles del producto y a reducirse los del empleo; como resultado, entre 1970 y 1983, la productividad de la mano de obra de dos ramas (comunicaciones y combustibles, básicamente ENTEL, ENCOTEL e YPF) se elevó en proporción parecida a la productividad en las grandes empresas manufactureras; en otras dos empresas públicas (Ferrocarriles y SEGBA) el aumento de la relación producto-empleo fue aún mayor.

Cuadro 11

PRODUCCION POR OBRERO OCUPADO EN DISTINTAS ACTIVIDADES

Sectores de actividad	Año 1983 (1970=100)	Promedio 1977-1983 (1970-76=100)
Combustibles <u>a/</u>	144	126
Comunicaciones <u>a/</u>	149	125
Transporte <u>a/</u>	178	134
Electricidad <u>a/</u>	288	191
Establecimientos industriales <u>b/</u>	141	124

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos de la Sindicatura General de Empresas Públicas (SiGEP) y del INDEC.

a/ Sobre la base de información de la SiGEP.

b/ Sobre la base de la Encuesta Industrial General

El análisis anterior se refirió a un conjunto de establecimientos medianos o grandes. Por otro lado, aún para este estrato de unidades productivas es posible que la estadística industrial haya captado sólo parcialmente los cambios ocurridos en el sector manufacturero 4/. De ahí que no resulte claro hasta qué punto los datos obtenidos de esta fuente reflejen la evolución del universo de la industria.

Por ese motivo se elaboró un cálculo alternativo de la productividad, basado en los datos de producción que estima el BCRA y la ocupación manufacturera que resulta de los censos de población. Esta medida no está exenta de problemas, dado que reúne información de fuentes no comparables entre sí: el producto industrial del BCRA se apoya en el Censo Económico y utiliza los datos de la encuesta del INDEC para estimar el valor agregado de buena parte de los sectores manufactureros (es decir, que los índices de extrapolación tienden a reflejar el comportamiento de los establecimientos grandes), mientras que los censos de población cubren en principio al conjunto del empleo. Sin embargo, la comparación entre las cifras obtenidas de la encuesta industrial con el método alternativo puede servir como elemento de juicio.

Según los censos de población el empleo manufacturero habría aumentado a lo largo de los 70 (recuérdese que la estadística industrial mostraba un acentuado descenso en la ocupación). Si esos datos se combinan con la estimación del producto del BCRA, resultaría un crecimiento de sólo 9% en la productividad en la industria durante el decenio (véase el cuadro III.3); es decir, una variación más lenta que la registrada en todas las otras ramas de actividad. De acuerdo con este cálculo, entonces,

4/ La representatividad de la muestra de la EIG del INDEC se ha deteriorado durante los últimos años, como consecuencia de la incompleta modificación de su padrón de informantes ante cambios en el universo. Por un lado, no se incorporaron a la encuesta los establecimientos que iniciaron su actividad luego de establecido el panel y, por el otro, se reemplazaron algunos establecimientos que cesaron la producción, aún cuando en realidad no debería haberse efectuado el reemplazo. En otras ocasiones, el cierre de establecimientos fue tratado de una forma que llevó a sobrevaluar los cambios en el empleo y la producción. Los valores de la productividad, medidos según la encuesta, reflejan esos problemas de la elaboración de la estadística. Como dato de referencia puede mencionarse una encuesta especial realizada en los establecimientos de la EIG que operaban tanto en 1974 como en 1981. Esta encuesta muestra una disminución del empleo entre esos años menor que la que surge de la EIG (15% en comparación con 33%). Esto podría indicar que la expulsión de mano de obra fue menos intensa de lo que indica la EIG, incluso en los establecimientos medianos y grandes.

el dinamismo de la productividad industrial se habría debilitado en los 70 ^{5/}.

C. Costos laborales

1. El análisis para la industria en su conjunto

Para analizar la evolución de los costos laborales en la industria es necesario practicar algunos ajustes a la información presentada hasta aquí, a fin de tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- El salario medio total, dado que algunos componentes excluidos en el concepto de salario "normal" pudieron haber tenido un comportamiento distinto ^{6/} y a que ahora interesa también reflejar las variaciones en la duración de la jornada de trabajo.
- Las variaciones en las cargas sociales que el empleador abona por sobre el salario de bolsillo, en virtud de obligaciones previsionales y otros conceptos.

En cuanto al salario medio total, su crecimiento entre 1975-76 y 1977-83 fue 8% superior al del salario "normal" horario, como resultado de los cambios en las horas trabajadas por obrero y del aumento de los adicionales salariales no captados en el salario "normal".

En lo que respecta a las cargas sociales, hubo una tendencia creciente desde los primeros años de la década, fuertemente alterada a partir de la reforma impositiva de 1980. Como resultado, los salarios ajustados por las cargas sociales crecieron entre 1970 y 1979 un 7% más que los salarios. Por el contrario, entre 1979 y 1983, estos últimos se redujeron 14% menos que el

^{5/} Como se mencionó, la conclusión se desprende de contrastar series de producto y empleo que no son estrictamente comparables. De cualquier modo, parece cierto que la productividad de la industria en su conjunto creció menos que lo que indica la EIG (aunque la magnitud de la discrepancia resulta difícil de precisar). En particular, si la producción en los establecimientos pequeños cayó más lentamente que en los estratos de mayor tamaño, habría habido un efecto negativo sobre la productividad media, dada la mayor intensidad de mano de obra en las pequeñas unidades productivas.

^{6/} Es evidente el caso de los elementos salariales clasificados residualmente en las encuestas industriales como "otros", que aún cuando no fueron considerados hasta ahora, pueden estar incluyendo ajustes salariales retroactivos o incluso premios y bonificaciones que por alguna razón se prefirió declarar de esta forma. Su peso relativo en el salario total pasó del 3.6% en 1975-77 a 5.8% en 1978-83.

costo laboral unitario total 7/ (véase cuadro III.5).

El cuadro III.4 presenta la estimación obtenida del costo laboral unitario calculado a partir de la evolución del producto, del salario medio total nominal, del nivel de empleo total (todas estas variables fueron medidas según la EIG) y de los precios implícitos en el producto. La misma medida se expresa también en forma tradicional en los análisis de distribución de ingresos, como la relación entre la masa de salarios (ajustada por cargas sociales) y el producto 8/.

Se observa que el costo laboral fluctuó con intensidad, entre 1970 y 1975, alrededor de un valor medio relativamente constante (pues hubo un aumento del 18% entre 1972 y 1974 y una disminución de 12% en 1975). En 1976, se produjo un brusco descenso, de alrededor de un 30%; ese valor deprimido se mantuvo en los dos años siguientes. En 1979 y 1980, se registró un repunte del costo laboral. Durante la contracción económica de 1981-82, el peso de los costos laborales en el producto disminuyó abruptamente (hasta representar en 1982 menos de la mitad que en 1975). Finalmente, en 1983 la recuperación salarial no alcanzó a ser como pensada con un aumento de productividad: de este modo se incrementaron los costos laborales unitarios, que, sin embargo, se mantenían inferiores en un 40% en relación a los de 1975.

El cuadro III.5 muestra los distintos elementos con los cuales se realizó la estimación del costo laboral, y que permiten descomponer los cambios en la variable.

La evolución del costo laboral, entre 1970 y 1975, es el resultado neto de las fluctuaciones del salario relativo a los precios industriales y de un aumento de las cargas sociales. Entre

7/ Se consideran los aportes patronales por jubilaciones, FONAVI, Obras Sociales y los porcentuales sobre el sueldo anual complementario correspondientes a conceptos menores. El salario medio ya incluye el subsidio familiar promedio recibido por los trabajadores, así como el adicional por aguinaldo (alternativamente, podrían haberse excluido los primeros y contabilizarse el aporte fijo de las empresas a las cajas compensadoras). El criterio obedece, también, al entendimiento de que, contrariamente a algunas opiniones (que incluyen en el salario, sólo las vacaciones y el aguinaldo), aquellos conceptos no deben considerarse cargas sociales, sino parte integrante del salario.

8/ Para la medida distributiva se tomó como base la participación de los salarios en el producto en 1973, según el Censo Nacional Económico de 1974 (previo ajuste del valor agregado censal por otros insumos adicionales también contabilizados en el censo), para luego calcular las variaciones anuales a partir de la serie del costo laboral unitario.

1970 y 1974, la productividad del trabajo creció persistentemente, para descender en 1975 (casi hasta el valor registrado en 1970) tal cual se observó en la sección anterior. Uno de los hechos interesantes que surge de lo recién comentado y de la discusión del capítulo I (acerca del incremento del salario real entre 1970 y 1975), es la existencia de una caída importante en la relación precios al consumidor/precios industriales. Esta circunstancia fue motivada principalmente por la reducción de los precios relativos agropecuarios. El descenso del costo laboral, que se observó a partir de 1976 y hasta 1979, en cambio, es el resultado de la ya mencionada caída de los salarios reales. A lo largo de esos años, la productividad del trabajo subió en alguna medida, mientras que las cargas sociales aumentaron sólo levemente.

El aumento que se verifica en 1979 y 1980 es producto de un fuerte incremento de los salarios relativos a los precios industriales, compensado en parte por aumentos -también importantes- en la productividad del trabajo. En estos años, el índice de precios al consumidor (IPC) aumentó significativamente en relación a los precios industriales como resultado de la política cambiaria, que permitió mayores alzas en los precios de los servicios y de algunos productos que tienen un importante peso en el IPC. Finalmente, la caída que se observa desde 1981 en el costo salarial es producto tanto de una menor relación salario nominal/precios industriales, como de una fuerte reducción de las cargas sociales. Este último hecho refleja la eliminación del aporte patronal jubilatorio que se decretó a fines de 1980 como parte de la reforma fiscal de ese año. En términos de la distribución funcional del ingreso, la participación de los salarios también se redujo drásticamente a partir de 1976 y, en 1982, alcanzó el mínimo de la serie: 18% en comparación con el 39.7% durante 1970-74.

2. Un análisis intraindustrial

En esta sección se analiza el comportamiento del costo salarial en distintas ramas industriales. Para esto, se consideran las cuatro divisiones ya utilizadas en el capítulo 1: alimentos, bebidas y tabaco (División 31 de la CIIU); textiles, prendas de vestir, cuero y calzado (32); productos y sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho y plásticos (35); industrias metálicas básicas y productos metálicos y maquinarias y material de transporte (37 y 38). Los valores para estas divisiones se comparan con los correspondientes al nivel general, que incluye a las tres ramas no tratadas por separado (madera y muebles (33); papel e imprenta (34) y minerales no metálicos (36)). La información básica es el costo salarial anual para cada rama (cuadros III.6 a III.14).

A los efectos de estudiar los determinantes de los cambios en el costo salarial, se consideraron las siguientes variables:

- . Índice de volumen físico de producción (1)
- . Ocupación obrera (2)
- . Horas obrero trabajadas (3)
- . Duración media de la jornada: Horas trabajadas por obrero: (3)/(2)
- . Productividad obrera: (1)/(2)
- . Productividad horaria: (1)/(3) = (4)
- . Salario relativo a los precios del sector (Salario medio horario excluyendo cargas sociales, deflactado por el índice de precios implícitos de cada sector), llamado aquí "salario real-costo" (5) 9/.
- . Poder de compra del salario (Salario medio horario deflactado por el índice de precios al consumidor) llamado aquí "salario real-gasto".
- . Costo laboral unitario: (5)/(4)

La información utilizada resulta de la EIG del INDEC, con excepción de las series de precios implícitos ^{10/}. En lo que hace al empleo, se consideró exclusivamente el correspondiente a obreros, que es el que registra ese relevamiento; esto significa que no se efectuó la corrección que -para tomar en cuenta el distinto comportamiento de obreros y empleados- se realizó en la sección anterior para el total de las actividades manufactureras.

El patrón general de comportamiento del conjunto de la industria ya fue descripto en las secciones previas. Conviene recordar la evolución seguida por las variables aquí seleccionadas.

En cuanto al costo laboral unitario, se aprecia que entre ambos extremos del período se registró un fuerte descenso (-43%). Esto se explica, a su vez, por una disminución del salario relativo a los precios del sector (24%) y a un aumento de la productividad horaria (34%).

El costo salarial por unidad de producción mostró fuertes caídas durante las recesiones; esto se verificó especialmente en 1975-76, pero también en 1974-75 y 1980-82. Las recuperaciones de la actividad, en cambio, estuvieron asociadas con aumentos en el costo salarial. Esta vinculación con las fluctuaciones del producto, sin embargo, no alcanza a explicar, completa-

9/ Los índices de precios implícitos para el período 1981-83 han sido estimados sobre la base de los datos disponibles (para 1983 se utilizó el índice de precios mayoristas). Para la información anterior y una evaluación de su comportamiento ver Basco y Ahumada (1983)

10/ En el caso del volumen físico de producción de industrias metálicas básicas se usaron las estimaciones del BCRA, ya que los datos de la EIG no parecían confiables. También se alteró el nivel general para que refleje esta corrección.

mente, los cambios en la variable: en particular, el brusco descenso del costo salarial, a partir de 1976, no respondió a un fenómeno de tipo cíclico.

Los cambios en el costo salarial estuvieron explicados principalmente, por la relación entre el salario horario y los precios industriales. La productividad fue creciente durante casi todo el período, por lo que en los momentos de mayor aumento del salario real se atenuó en parte el impacto sobre los costos unitarios: esto se observó especialmente durante 1970-74 y 1976-78, aunque en términos absolutos el efecto más claro se registró en 1978-80. Por el contrario, en los dos períodos de gran descenso en los salarios, la productividad tuvo un efecto neutro.

Entre 1970 y 1973, la productividad horaria sigue un comportamiento similar a la del producto por hombre ocupado. La importante reducción de las horas trabajadas por obrero distanció ambos indicadores durante los años 1974-76. A partir de 1977, la recuperación de la duración media de la jornada hace que la productividad horaria se rezague respecto del otro indicador de productividad.

Desde el punto de vista de las empresas, la variable de interés es la relación entre los salarios y los precios percibidos por los productos de la firma; para los trabajadores, importan los cambios en el poder de compra de los salarios en términos del IPC. A lo largo del período analizado, ambas series se movieron casi siempre en la misma dirección: cuando la carga salarial variaba de modo favorable a las empresas, empeoraba el poder adquisitivo de los obreros.

Esto fue especialmente claro en 1975-76 y, aún más fuertemente, en 1978-80: en el primer caso, a favor de las empresas y en el segundo a favor de los asalariados. También son destacables los períodos 1980-82 y 1982-83, con una evolución paralela de ambas variables. La única excepción fue el período 1976-78 cuando el aumento en los costos fue acompañado por una caída en el poder adquisitivo de los salarios medios; asimismo, se distingue lo sucedido en 1974-75, cuando un importante descenso en los "salarios reales-costo" se combina con un mantenimiento del nivel real de los "salarios reales-gasto".

Al desagregar a la industria, se observan comportamientos a veces disímiles. A grandes rasgos, y como balance del período completo, las actividades alimenticias se distinguieron considerablemente de las otras tres porque el módico crecimiento de su producto, similar al del promedio de la industria, fue acompañado por una pequeña caída en el costo unitario. Esto resultó de un moderado descenso en el "salario real-costo" y de aumento también muy leve en la productividad, como consecuencia de aumen-

tos absolutos en las horas trabajadas (y de un volumen de empleo obrero constante). La pequeña caída en el poder de compra de los salarios pagados, indica que los salarios nominales del sector crecieron más que en las restantes actividades, hecho que ya se vislumbraba en lo discutido en el capítulo I. El otro sector que registró un crecimiento del nivel de actividad fue la industria de productos químicos, caucho, plásticos y derivados del petróleo. En este caso, el aumento del nivel de actividad resultó bastante considerable (29%), combinándose con un apreciable descenso en los costos unitarios (54%). Es también extrema la mejora en la productividad, que no se debió aquí a la reducción en el número de horas trabajadas y obreros; esta rama ocupa el segundo lugar en términos de menor caída del empleo y de las horas trabajadas. Los salarios de esta rama relativos al IPC cayeron aún más que el promedio, lo que estaría indicando que, a pesar de la favorable evolución de la actividad, las empresas del sector otorgaron menores aumentos de salarios que el conjunto de la industria.

Las dos restantes actividades obtuvieron grandes reducciones en los costos unitarios, aunque por distintas vías. Por lo pronto, la industria metalmeccánica aumentó levemente el producto, mientras que la textil lo redujo en casi 20%; por esta razón, las mejoras en la productividad de esta última rama se deben totalmente a la mayor reducción en el nivel de la ocupación obrera (-41%). Por el contrario, en la metalmeccánica, aunque también fue sustancial la caída en el empleo, la fuerte mejora en el producto por hora trabajada se fundamentó en un crecimiento del producto similar al promedio de la industria.

Finalmente, la industria textil aumentó las remuneraciones en proporción considerablemente menor que la metalmeccánica.

Estos distintos comportamientos entre 1970 y 1983 resultan de alteraciones durante algunos de los subperíodos considerados. En el caso de la rama alimenticia, el nivel de producto varió de modo similar al del promedio de la industria. En cambio, el costo unitario creció más durante el primer quinquenio de los 70, en parte como resultado de la política de control de precios sobre los bienes básicos de la canasta familiar. Esto se observa claramente entre 1974-75, cuando el "salario real-costo" de esta rama siguió creciendo mientras que -para la industria en su conjunto- ya comenzaba a descender. El incremento del "salario real-costo" de la industria alimenticia entre 1970 y 1974 es idéntico al del "salario real-costo" promedio de la industria, aunque en el primer caso es la productividad la que se estanca, dado el mayor aumento del empleo.

Entre 1975 y 1978, el sector consiguió un gran descenso en el costo laboral unitario, al liberarse los precios; esto se verificó aún cuando hubo un estancamiento de la productividad, dado que el empleo se redujo menos que en el promedio de la industria.

En los dos años siguientes, el comportamiento de la rama es similar al del nivel general. Es en el resto del período cuando se define la diferencia con los demás sectores: en efecto, durante 1980-83 los costos unitarios primero descendieron menos y luego aumentaron más que en el resto de la industria; la productividad, por su parte, disminuyó en lugar de crecer levemente como sucedió en los demás sectores.

En las industrias químicas, el descenso en los costos unitarios se concentró en el período 1975-78, ya que en el primer quinquenio -y a diferencia de lo que aconteció para la industria en su conjunto- los costos unitarios se estancaron en lugar de ascender. La caída en el costo laboral unitario posterior a 1975 se debió a un fuerte aumento en la productividad (mayor que en el promedio de la industria, porque el producto creció más y también fue mayor la caída del empleo) y a una gran disminución en el "salario real-costo".

La caída en los costos salariales unitarios en la rama textil también se explica por lo ocurrido en 1975-78 (esos costos no variaron entre 1970 y 1974). En ese período, como en el caso de las actividades químicas, el "salario real-costo" creció menos que el del promedio de la industria, en los años en que esa variable aumentó. La productividad subió en forma similar al promedio, dado el abrupto descenso en el empleo (entre 1976 y 1980 el producto de los textiles retrocedió porcentualmente más que el de las otras ramas). Ese período también muestra un retraso en la recuperación del "salario real-costo".

En el caso de la industria metalmecánica, la evolución del costo laboral unitario fue diferente, ya que la caída comenzó antes (1974-75) y terminó también más prematuramente (en 1976-78), para comportarse luego como el resto de la industria. El principal factor explicativo, es el cambio en el "salario real-costo", a partir de un fuerte deterioro en los precios relativos (durante 1976-80).

De los comentarios anteriores, se deduce que durante el período analizado no se observó una relación directa entre las variaciones de los costos salariales unitarios y la del nivel de actividad. Tal como se aprecia a continuación, la rama textil, cuya producción experimentó un importante retroceso, registró una reducción de sus costos salariales superior al promedio manufacturero, y sólo levemente inferior al que muestra la industria química.

El cuadro indica que esto se debió a que, aún con esa reducción del nivel de actividad, la rama textil pudo incrementar fuertemente la productividad, factor que se aunó al hecho de que este sector fue el que redujo en forma más marcada los salarios reales abonados a sus obreros. Parecería entonces, que los

industriales textiles respondieron a la caída en la demanda con una fuerte reducción de sus planteles y con el retraso de los salarios pagados respecto al promedio de la industria.

Cuadro 12

PRODUCCION, SALARIO Y COSTO SALARIAL
EN ACTIVIDADES INDUSTRIALES SELECCIONADAS

(variación entre 1970 y 1983, en %)

Actividad	Producción	Producti- vidad ho- raria	Salario real gasto	Salario real costo	Costo salarial unitario
Nivel ge- neral	7	34	- 5	-24	-43
Alimentos, bebidas y tabaco	10	4	- 3	- 6	-10
Textiles, confec- ciones y cuero	-19	36	-12	-33	-51
Industrias químicas	29	48	-10	-33	-54
Industrias metalmecá- nicas	6	48	- 7	-17	-44

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del BCRA y de la Encuesta Industrial General del INDEC.

D. Apéndice estadístico

Indice de cuadros

Cuadro		Página
III.1	Producción, empleo y horas trabajadas en la industria manufacturera	111
III.2	Desagregación de los cambios en el empleo manufacturero	112
III.3	Productividad de la mano de obra en las distintas actividades económicas	113
III.4	Costo laboral unitario y distribución funcional del ingreso en la industria manufacturera	114
III.5	Producción, empleo, salarios y costo laboral unitario en la industria manufacturera	115
III.6	Producción, empleo y remuneraciones en la industria manufacturera. Volumen físico de la producción	116
III.7	Producción, empleo y remuneraciones en la industria manufacturera. Obreros ocupados	117
III.8	Producción, empleo y remuneraciones en la industria manufacturera. Horas obrero trabajadas	118
III.9	Producción, empleo y remuneraciones en la industria manufacturera. Horas trabajadas por obrero	119
III.10	Producción, empleo y remuneraciones en la industria manufacturera. Productividad por obrero	120

Cuadro		Página
III.11	Producción, empleo y remuneraciones en la industria manufacturera. Productividad horaria	121
III.12	Producción, empleo y remuneraciones en la industria manufacturera. Salario real costo	122
III.13	Producción, empleo y remuneraciones en la industria manufacturera. Salario real gasto	123
III.14	Producción, empleo y remuneraciones en la industria manufacturera. Costo laboral unitario	124

Cuadro III.1

PRODUCCION, EMPLEO Y HORAS TRABAJADAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ^{a/}
(índice base 1970=100)

Año	Producción	Empleo obrero				Obrero/hora trabajadas
		Real (E ^a)	Potencial con igual cantidad de horas (E ^b)	Potencial corre- gido por modifi- cación en la relación obrero/hora(E ^{ph})	Horas por obrero	
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1975	118.8	119.2	105.6	109.0	115.0	103.2
1976	115.2	115.3	104.6	106.4	113.4	101.7
1977	122.0	108.2	106.6	102.2	112.8	95.9
1978	109.3	97.7	102.8	99.3	101.1	96.6
1979	123.1	95.6	106.9	100.0	102.3	93.5
1980	119.9	88.2	106.0	100.1	93.4	94.4
1981	100.0	77.1	100.0	98.3	78.4	98.3
1982	98.5	73.0	99.6	96.4	75.4	96.8
1983	106.4	75.4	102.0	96.9	79.4	95.0

Fuente: Encuesta Industrial General del INDEC.

a/ El índice de producción original de la encuesta fue ajustado por defectos en el cálculo de la rama 37. Las series completas de las tres variables (aunque con otra base) se presentan en cuadros III.6, III.7 y III.8.

Cuadro III.2

DESAGREGACION DE LOS CAMBIOS EN EL EMPLEO MANUFACTURERO ^{a/}
(variación anual en %)

Período	Variación total $\left[\frac{e}{E_t} - \frac{e}{E_{t-n}} \right]$	Efecto elimina- ción sobreem- pleo $\left[\frac{p}{E_{t-n}} - \frac{e}{E_{t-n}} \right]$	Variaciones ni- vel de activi- dad $\left[\frac{p}{E_t} - \frac{p}{E_{t-n}} \right]$	Efecto caída ho- ras trabajadas por obrero $\left[\frac{pt}{E_t} - \frac{p}{E_t} \right]$	Efecto menor (ma- yor) nivel en la productividad respecto 1970 $\left[\frac{e}{E_t} - \frac{pt}{E_t} \right]$
1970-75	19.2	...	5.5	3.4	10.2
1975-76	- 3.9	-13.6	-1.0	1.8	8.9
1975-77	-11.0	-13.6	1.0	-4.4	6.0
1975-78	-21.5	-13.6	-2.8	-3.5	- 1.6
1975-79	-23.6	-13.6	-1.3	-6.9	- 4.4
1975-80	-31.0	-13.6	0.4	-5.9	-11.9
1975-81	-42.1	-13.6	-5.6	-1.7	-21.2
1975-82	-46.2	-13.6	-6.0	-3.2	-23.4
1975-83	-43.8	-13.6	-3.6	-5.1	-21.5

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base del cuadro III.1

^{a/} Para la definición de los diferentes conceptos, ver anexo II.

Cuadro III.3

PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA EN
LAS DISTINTAS ACTIVIDADES ECONOMICAS a/

Actividad	1970 (índice base 1960=100)	1980 (índice base 1970=100)
Agropecuario	117	144
No agropecuario	123	116
Industria	157	109
Minería	107	133
Electricidad, gas y agua	137	184
Construcción	108	134
Transporte, alma- cenamiento y co- municaciones	143	154
Comercio y Servi- cios	97	112
Total	121	119

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del BCRA y de los Censos de Población.

a/ Producto sectorial por asalariado ocupado.

Cuadro III.4

COSTO LABORAL UNITARIO Y DISTRIBUCION
FUNCIONAL DEL INGRESO EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA

Año	Costo laboral unitario (índice 1970= 100)	Participación asalariada in cluyendo apor tes patronales (% PBI)
1970	100.0	39.7
1971	102.5	40.4
1972	92.0	36.2
1973	105.1	40.6
1974	108.6	41.7
1975	95.1	36.5
1976	64.6	24.4
1977	65.9	24.6
1978	72.0	26.6
1979	77.8	28.9
1980	85.6	32.4
1981	66.3	25.3
1982	45.7	17.6
1983	53.4	20.5

Fuente: El costo laboral resulta de la columna 9 del cuadro III.5; la participación asalariada surge de aplicar el porcentaje observado en el Censo Nacional Económico 1974 a la columna 13 del mismo cuadro.

Cuadro III.5

PRODUCCION, EMPLEO, SALARIOS Y COSTO LABORAL UNITARIO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(índice base 1970=100)

Año	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) ^{a)} (3)	(6)	(7)	(8) ^{b)} (7)	(9) ^{c)} (8)	(10)	(11)	(12) ^{a)} (11)	(13)
	Índice de volumen físico	Índice de ocupación en la industria manufacturera a/	Índice de salario medio por obrero	Índice de precios implícitos en el PBI manufacturero (IPFBIM)	Índice de salario medio deflacionado por el IPFBIM o salario real costo	Salario medio + cargas sociales/ b/	Índice de salario real costo ajustado por evolución de las cargas sociales c/	Índice de productividad de la mano de obra	Índice de costo laboral unitario total b/	Salario medio + aporte patronal b/	Índice de salario real costo ajustado por evolución de los aportes patronales	Índice de costo laboral unitario Base 1970=100	Índice de costo laboral unitario Base 1973=100
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	117.1	100.0	100.0	100.0	115.0	100.0	100.0	97.7
1971	106.7	103.0	142.5	134.8	105.7	117.7	106.2	103.6	102.5	115.0	105.7	102.0	98.6
1972	112.2	105.7	210.6	217.3	96.9	118.0	97.6	106.1	92.0	115.0	96.9	91.3	89.2
1973	116.4	108.7	364.7	332.8	109.7	120.2	112.6	107.1	105.1	115.0	109.7	102.4	100.0
1974	122.6	114.1	492.5	435.5	113.1	120.7	116.6	107.4	108.6	115.0	113.1	105.3	102.8
1975	118.8	118.2	1 371.7	1 482.3	92.5	121.0	95.6	100.5	95.1	115.0	92.5	92.0	88.8
1976	113.2	116.4	5 073.3	8 234.0	61.0	122.8	64.0	99.0	84.6	115.0	61.0	61.6	80.2
1977	122.0	110.7	13 654.0	19 932.0	68.5	124.1	72.0	110.2	65.9	115.0	68.5	62.2	80.7
1978	109.3	102.9	36 941.0	51 642.0	71.5	125.3	76.5	106.2	72.0	115.0	71.5	67.3	85.7
1979	123.1	98.5	110 151.0	122 328.0	90.0	125.3	96.3	123.7	77.8	115.0	90.0	72.8	71.1
1980	119.9	91.4	247 188.0	226 441.0	109.2	120.4	112.3	131.2	85.8	113.0	107.3	81.8	79.9
1981	100.0	81.1	451 523.0	495 879.0	91.1	103.0	81.7	123.3	66.3	100.0	79.2	64.2	62.7
1982	98.5	77.0	1 071 846.0	1 646 405.0	65.1	105.0	58.4	127.9	45.7	100.0	56.6	44.3	43.9
1983	106.4	79.9	6 208 230.0	7 830 302.0	79.3	105.0	71.1	133.2	53.4	100.0	69.0	51.8	50.6

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC y del BCRA.

a/ Véase cuadro 7 del anexo I.

b/ Salario medio de 1970=100.

c/ Surge de multiplicar los valores de la columna (5) por los de la columna (6), expresado el resultado en términos de índice base 1970=100.

Cuadro III.6

PRODUCCION, EMPLEO Y REMUNERACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.
 VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCION
 (índice base 1970=100)

Año	Total de la industria manufacturera	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, confecciones y cuero	Industrias químicas	Industrias metalmeccánicas
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	106.7	98.6	103.7	108.9	113.6
1972	112.2	105.6	105.7	115.4	119.8
1973	116.4	105.3	108.8	123.3	126.6
1974	122.6	117.6	117.9	117.3	133.5
1975	118.8	117.6	112.5	117.8	123.4
1976	115.2	114.5	108.7	121.7	118.6
1977	122.0	110.9	113.1	122.4	139.2
1978	109.3	107.5	98.0	112.6	113.4
1979	123.1	117.8	107.2	127.3	134.0
1980	119.9	120.9	90.4	126.6	130.3
1981	100.0	108.6	72.7	117.3	97.2
1982	98.5	110.1	73.3	116.1	92.4
1983	106.4	110.1	81.4	129.2	106.0

Fuente: Encuesta Industrial General del INDEC.

Cuadro III.7

PRODUCCION, EMPLEO Y REMUNERACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.
 OBREROS OCUPADOS

(índice base 1970=100).

Año	Total de la industria manufacturera	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, confecciones y cuero	Industrias químicas	Industrias metalmeccánicas
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	103.0	105.2	101.6	103.6	103.3
1972	105.3	107.7	100.6	109.5	107.8
1973	108.6	112.3	102.2	111.4	113.8
1974	114.8	121.1	109.9	115.6	119.6
1975	119.2	121.0	111.8	124.0	126.8
1976	115.3	122.8	107.2	125.7	120.1
1977	108.2	117.5	98.4	118.9	112.8
1978	97.7	105.6	87.4	108.1	101.6
1979	95.6	105.9	79.9	105.7	100.8
1980	88.2	101.8	64.1	100.0	91.9
1981	77.1	95.5	51.7	88.5	76.0
1982	73.0	97.6	51.7	82.5	66.6
1983	75.4	100.2	54.9	84.8	68.6

Fuente: Encuesta Industrial General del INDEC.

Cuadro III.8

PRODUCCION, EMPLEO Y REMUNERACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
HORAS OBRERO TRABAJADAS

(Índice base 1970=100)

Año	Total de la industria manufacturera	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, confecciones y cuero	Industrias químicas	Industrias metalmeccánicas
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	103.5	104.7	102.6	103.0	104.1
1972	105.8	109.5	99.6	108.4	108.5
1973	108.9	109.3	105.0	108.1	114.9
1974	114.0	118.7	108.7	112.0	119.6
1975	115.5	122.4	111.4	117.1	115.1
1976	113.4	121.6	106.7	119.5	113.5
1977	112.8	121.4	104.5	117.8	116.4
1978	101.1	114.4	90.7	105.7	99.5
1979	102.3	114.0	88.1	107.1	105.0
1980	93.4	110.3	67.8	100.9	95.1
1981	78.4	103.7	54.8	84.9	71.6
1982	75.4	103.4	53.3	83.0	66.6
1983	79.4	105.4	59.4	87.2	71.6

Fuente: Encuesta Industrial General del INDEC.

Cuadro III.9

PRODUCCION, EMPLEO Y REMUNERACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
HORAS TRABAJADAS POR OBRERO

(índice base 1970=100)

Año	Total de la industria manufacturera	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, confecciones y cuero	Industrias químicas	Industrias metalmeccánicas
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	100.5	99.6	101.0	99.5	100.8
1972	100.5	101.7	99.0	99.0	100.6
1973	100.3	97.3	102.8	97.0	101.0
1974	99.3	98.0	98.9	96.9	100.0
1975	96.9	101.0	99.7	94.4	91.6
1976	98.3	99.1	99.5	95.1	94.5
1977	104.3	103.4	106.2	99.0	103.2
1978	103.4	108.3	103.8	97.7	97.9
1979	107.0	107.6	110.3	101.3	104.2
1980	105.9	108.4	105.8	100.9	103.5
1981	101.7	108.6	105.9	95.9	94.2
1982	103.3	105.9	103.2	100.5	100.0
1983	105.3	105.2	108.0	102.8	104.4

Fuente: Encuesta Industrial General del INDEC.

Cuadro III.10

PRODUCCION, EMPLEO Y REMUNERACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
PRODUCTIVIDAD POR OBRERO

(índice base 1970=100)

Año	Total de la industria manufacturera	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, confecciones y cuero	Industrias químicas	Industrias metalmeccánicas
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	103.6	93.7	102.1	105.1	110.0
1972	107.0	98.1	105.1	105.4	111.1
1973	107.2	93.8	106.4	110.7	111.2
1974	106.8	97.1	107.3	101.5	111.6
1975	99.7	97.2	100.6	95.0	97.3
1976	99.9	93.3	101.4	96.8	98.8
1977	112.8	94.4	114.9	102.9	123.4
1978	111.9	101.8	112.1	104.1	111.6
1979	128.8	111.2	134.2	120.4	132.9
1980	135.9	118.7	141.0	126.6	141.8
1981	129.7	113.7	140.5	132.5	127.9
1982	134.9	112.7	141.8	140.5	138.7
1983	141.1	109.9	148.2	152.3	154.5

Fuente: Encuesta Industrial General del INDEC.

Cuadro III.11
**PRODUCCION, EMPLEO Y REMUNERACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 PRODUCTIVIDAD HORARIA**
 (índice base 1970=100)

Año	Total de la industria manufacturera	Alimentos, bebidas y tabacco	Textiles, confecciones y cuero	Industrias químicas	Industrias metalmeccánicas
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	103.1	94.1	101.0	105.7	109.1
1972	106.1	96.5	106.1	106.5	110.4
1973	106.9	96.4	103.6	114.1	110.2
1974	107.5	99.1	108.5	104.7	111.6
1975	102.9	96.1	101.0	100.6	103.6
1976	101.6	94.1	101.9	101.8	104.5
1977	108.6	91.3	108.2	103.9	119.6
1978	108.1	94.0	108.0	106.5	114.0
1979	120.3	103.3	121.6	118.9	127.6
1980	128.4	109.6	133.3	125.5	137.0
1981	127.6	104.7	132.7	138.1	135.8
1982	130.6	106.4	137.5	139.9	138.7
1983	134.0	104.4	137.2	148.2	148.0

Fuente: Encuesta Industrial General del INDEC.

Cuadro III.12

PRODUCCION, EMPLEO Y REMUNERACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
SALARIO REAL COSTO a/
(índice base 1970=100)

Año	Total de la industria manufacturera	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, confecciones y cuero	Industrias químicas	Industrias metalmeccánicas
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	106.6	96.3	110.8	110.6	109.9
1972	97.9	93.7	93.5	100.0	98.7
1973	109.4	100.9	99.9	111.0	115.7
1974	115.4	115.7	108.1	102.6	124.0
1975	96.3	140.6	101.0	100.1	79.0
1976	62.1	81.6	66.8	69.1	50.4
1977	65.1	64.5	70.3	67.7	62.2
1978	66.5	62.3	67.0	67.1	68.8
1979	85.1	74.3	74.4	91.9	94.5
1980	101.5	97.4	93.2	104.0	112.1
1981	88.1	95.1	79.2	83.3	104.2
1982	63.3	72.8	56.0	61.4	69.0
1983	75.7	94.0	67.1	67.1	82.8

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos de la Encuesta Industrial General del INDEC y del BCNA.

a/ Salario horario normal deflactado por los precios implícitos en el producto bruto de cada actividad.

Cuadro III.13

PRODUCCION, EMPLEO Y REMUNERACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.
SALARIO REAL GASTO a/
(Índice base 1970=100)

Año	Total de la industria manufacturera	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, confecciones y cuero	Industrias químicas	Industrias metalmeccánicas
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	106.8	107.3	107.7	105.9	105.3
1972	99.5	103.2	98.5	95.6	98.2
1973	106.3	111.5	105.3	99.6	105.7
1974	118.2	120.6	119.7	106.9	118.1
1975	118.7	124.0	118.8	115.2	118.0
1976	78.1	83.5	79.2	78.4	75.6
1977	71.8	72.0	69.2	71.4	73.5
1978	69.0	65.8	62.3	68.1	72.3
1979	80.6	77.1	71.0	77.8	83.5
1980	88.7	95.2	75.2	86.2	92.1
1981	82.3	87.1	65.8	81.7	86.2
1982	74.2	77.0	67.4	75.5	74.3
1983	95.2	96.6	87.8	90.4	93.4

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de la Encuesta Industrial General del INDEC.

a/ Salario horario normal deflactado por el índice de precios al consumidor.

Cuadro III.14

PRODUCCION, EMPLEO Y REMUNERACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 COSTO LABORAL UNITARIO ^{a/}

(Índice base 1970=100)

Año	Total de la industria manufacturera	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles confecciones y cuero	Industrias químicas	Industrias metalmeccánicas
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	103.4	102.3	109.7	104.6	100.7
1972	92.3	97.1	88.1	93.9	89.4
1973	102.3	104.7	96.4	97.3	105.0
1974	107.3	116.8	99.6	98.0	111.1
1975	93.6	146.3	100.0	99.5	76.3
1976	61.1	86.7	65.6	67.9	48.2
1977	59.9	70.6	65.0	65.2	52.0
1978	61.5	66.3	62.0	63.0	60.4
1979	70.7	71.9	61.2	77.3	74.1
1980	79.0	88.9	69.9	82.9	81.8
1981	69.0	90.8	59.7	60.3	76.7
1982	48.5	68.4	40.7	43.9	49.7
1983	56.5	90.0	48.9	45.3	65.9

Fuente: Cuadros III.11 y III.12.

^{a/} Cociente entre el Salario real costo y la Productividad horaria.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Como se mencionó en la introducción, uno de los objetivos de la investigación fue definir un marco de análisis cuantitativo del mercado de trabajo. Por lo tanto, se comenzó por una discusión sobre la coherencia entre las diferentes fuentes de información disponibles (que para facilitar la lectura no especializada, se presenta en el anexo I). En lo que hace a la evolución de los salarios industriales, se comprobó que las distintas series mostraban un comportamiento similar. Adicionalmente se advirtió que los salarios de obreros y los sueldos de los empleados se comportaron también en forma parecida. Este resultado es interesante ya que permitió comprobar que estos dos grupos de trabajadores registraron una evolución diferente en cuanto al volumen de ocupación, pero similar en lo referente a sus ingresos.

Por el contrario, aparecieron diferencias significativas en el comportamiento del empleo industrial, según la fuente de datos que se utilice: los Censos de Población indican un crecimiento entre 1970 y 1980, mientras que los relevamientos a establecimientos señalan una caída de cierta significación entre esos años. Esta diferencia podría explicarse si se comprobara un incremento de los segmentos no captados por las encuestas continuas a firmas manufactureras (las pequeñas y medianas, el sector informal). Algunos de los resultados logrados en la investigación acerca de las modificaciones en la estructura del empleo parecen sugerir, efectivamente, un crecimiento de esos sectores.

Cabe también destacar el uso dado a los resultados de la Encuesta Permanente de Hogares. En primer lugar, se utilizó la información referente a la estructura del empleo, junto con cálculos del volumen de población total, para estimar los valores absolutos de variables tales como ocupación, desempleo, etc. En segundo lugar fueron utilizados los datos que este relevamiento produce sobre distribución del ingreso por tramos, para calcular los salarios medios, mostrándose la utilidad -en términos generales- de recurrir a esta fuente para medir las remuneraciones en ciertos sectores para los cuales no se dispone de datos alternativos.

Con respecto a las principales conclusiones que surgieron sobre el comportamiento del mercado de trabajo, cabe reiterar

que la característica más significativa del período analizado fue la presencia de amplias fluctuaciones, tanto en la oferta y demanda de empleo como en las remuneraciones. Estas fluctuaciones reflejan, en buena medida, los cambios operados en las políticas económicas, tanto en aquellas dirigidas específicamente al empleo y los ingresos como a las basadas en el manejo macroeconómico en general. Si bien las oscilaciones fueron importantes a lo largo de todo el período, resultaron particularmente intensas entre 1976 y 1983. Este hecho, así como el reducido valor del salario y el empleo en algunos sectores, señalan una clara diferencia entre estos años, por un lado, y los sesenta y la primera parte de los setenta, por otro.

La política estatal influyó netamente en los cambios del salario real a través de su manejo de los salarios nominales y del tipo de cambio e incluso de los precios relativos internos. Del análisis realizado surgió, por un lado, la existencia de una vinculación entre la relación salarios nominales/tipo de cambio y el salario real. Esto reflejaría el conocido mecanismo según el cual las modificaciones en el tipo de cambio afectan al salario a través de su influencia en los precios relativos de los bienes exportables. Por otro lado, se observó que la fijación directa por parte del Estado fue el método más frecuente en la determinación de los salarios nominales. Se destaca en este sentido la decisión política adoptada en 1976 de reducir fuertemente el costo salarial (-45% real para los salarios básicos, respecto del año anterior), a través del congelamiento del salario nominal combinado con una liberación de los precios. Con un signo contrario, cabe recordar el apreciable incremento verificado en 1983, producto también de la manipulación de la política salarial.

Las observaciones anteriores no significan que los salarios hayan respondido sólo a factores institucionales. La existencia del fenómeno de deslizamiento puede considerarse una indicación de que las condiciones de oferta o demanda excedente también jugaron un papel en la determinación del salario. Si bien habían existido deslizamientos en los años sesenta, éstos resultaron muy significativos recién desde 1976, en directa correspondencia con la ya aludida reducción en los ingresos básicos.

Aunque los deslizamientos parecen haber respondido en parte a la existencia de un exceso de demanda de trabajo a los valores fijados para los salarios básicos, también fueron influidos por decisiones oficiales, como la autorización de márgenes variables de "flexibilización" o el otorgamiento de aumentos no incorporados a los básicos.

Otro de los aspectos destacables, identificado a lo largo del trabajo, fue el importante impacto que tuvieron las varia-

ciones del salario real en los movimientos de la oferta de trabajo, la que mostró fluctuaciones importantes a partir de 1976: inmediatamente después del mencionado deterioro de las remuneraciones producido en ese año, la tasa de actividad se redujo para recomponerse juntamente con la recuperación salarial que se verificó desde mediados de 1978. Se señaló, sin embargo, que la respuesta de la oferta de trabajo no tuvo siempre el mismo signo: la tasa de actividad descendió a partir de 1980, en un período en el que hubo una fuerte caída en los salarios seguida por una recuperación. Debe tenerse en cuenta que entre 1970 y 1975, también se había observado un cambio en la oferta de trabajo en sentido opuesto al de los salarios, aunque no fue posible analizar lo ocurrido a lo largo del período que media entre esos años.

Junto con estos movimientos en las tasas específicas de actividad, hubo otros efectos que tendieron a reducir aún más la oferta total de trabajo en el Gran Buenos Aires: un menor crecimiento poblacional y cambios en la estructura etaria. Estos dos factores se encuentran íntimamente relacionados: la disminución de la tasa de crecimiento poblacional puede estar reflejando -en parte, al menos- la existencia de menores flujos inmigratorios (o aún, emigraciones), factor que en sí mismo altera la composición por edades de la población.

La menor oferta de trabajo fue uno de los factores que explican la existencia de bajas tasas de desempleo abierto durante un período en el que hubo un estancamiento del nivel de actividad interna, con la consecuente caída en la demanda de trabajo en muchos sectores. Sin embargo, esto no fue lo único que limitó la magnitud del desempleo abierto. También hubo una gran transferencia de asalariados hacia posiciones no asalariadas luego de 1976, movimiento que debe haber sido tanto de carácter voluntario como involuntario. Parece razonable suponer que, en algunos casos, los trabajadores renunciaron a posiciones asalariadas para ubicarse en ocupaciones no asalariadas como forma de evitar, o minimizar, la reducción de ingresos que provocó la caída de los salarios. En otros casos, sin embargo, parecería que el desempeño de tareas por cuenta propia fue un paso obligado por la falta de oportunidades en el sector formal de la economía.

La presencia de estos fenómenos hace que los indicadores tradicionales de subutilización de mano de obra dejen de reflejar la situación del mercado de trabajo. Esto llevó a realizar ajustes alternativos de las tasas de desempleo abierto y subempleo, con el propósito de que tomaran en cuenta esas situaciones.

Conjuntamente con las transferencias entre categorías ocupacionales, se observaron cambios en la distribución sectorial del empleo asalariado que, en combinación con las recién mencionadas, derivaron en apreciables modificaciones en el perfil ocu

pacional global, alterando la importancia relativa del empleo en distintas actividades.

Estas particularidades del mercado de trabajo surgieron de un análisis de lo ocurrido en el Gran Buenos Aires. Sin embargo, información recogida para ocho importantes ciudades del interior del país permitió confirmar que esas características también se advertían en ellas, encontrándose sólo diferencias de intensidad.

Una atención especial mereció el comportamiento del empleo y la productividad industrial: se señaló el hecho de que, en tre 1970 y 1975 -cuando se produjo un importante crecimiento de la actividad manufacturera-, la productividad del trabajo se mantuvo constante. Esto se debió a la existencia de un significati vo "empleo redundante" que probablemente alcanzó su máximo en 1975. A partir del año siguiente se produjo una fuerte reducción del empleo industrial, que se verificó, cabe recordarlo, en forma contemporánea con un brusco descenso en el salario real. Según las estimaciones realizadas, esta disminución de la ocupación no sólo eliminó el sobreempleo sino que elevó en forma significativa los niveles de la productividad laboral, por encima de la tendencia histórica. Una buena parte de este último fenómeno puede ser atribuido a la reducción del poder de contratación de los sindicatos que permitió la introducción de "mejoras técnicas" no incorporadas, y facilitó también un incremento en la intensidad del trabajo. Hacia fines de los 70, el empleo industrial era inferior en un 10% al de 1970.

Las cifras sobre empleo manufacturero con las que se realizó el análisis de la productividad surgen de relevamientos a empresas manufactureras formales y de un tamaño relativamente grande: esto debe enfatizarse, ya que los censos de población registran -en contraste- un empleo industrial, en 1980, de magnitud similar al de 1970. El análisis comparativo de estas dos fuentes, junto con la Encuesta Permanente de Hogares, sugiere que los relevamientos industriales subestimarían la expansión del empleo verificado durante la primera parte de los setenta y sobreestimarían la caída posterior. Este punto, sin embargo, requiere una evaluación más detallada.

La información referida al sector manufacturero permitió también analizar la evolución del costo salarial unitario en ese sector. Se calculó que hacia 1983, éste era aproximadamente la mitad del computado para el inicio de los años setenta. Esta importante caída fue producto de las ya comentadas reducciones del salario relativo al precio de la producción industrial y de los aumentos de la productividad del trabajo. También influyó la disminución en las cargas sociales, debida a la elimi nación del aporte patronal al sistema de seguridad social, que se efectivizó hacia fines de 1980 como parte de una reforma impositiva de más amplios alcances.

Dentro del sector industrial, se observaron comportamientos particulares en los costos salariales de las ramas alimenticias y textiles. En el primer caso, se destaca la reducida magnitud de la caída en ese costo. Las industrias textiles por su parte redujeron fuertemente el empleo, lo que contribuyó a la disminución del peso de los salarios, en un período en que la producción se contrajo en forma apreciable.

De todo lo anterior, se deduce que la situación del empleo y los salarios, a fines de 1983 (cuando se inauguraba el gobierno constitucional), era notoriamente distinta de la que hubiera resultado si se hubieran mantenido las tendencias registradas en los 60 y la primera parte de los 70. Se habían reducido el empleo y la oferta de mano de obra; la productividad (considerando la economía en su conjunto, y no sólo los grandes establecimientos manufactureros) no mostraba dinamismo y la distribución del ingreso era similar a la de fines de los años 60. Además, había aumentado el peso de los sectores informales (incluso en el interior de la industria manufacturera) y existían grandes disparidades en los salarios de distintas actividades o grupos de firmas. Las distorsiones existentes en las remuneraciones relativas prometían dificultades tanto para una eventual política de ingresos como para un posible retorno al régimen de contratación colectiva.

Hacia fines del 83 también parecía claro que, de no producirse una reactivación definida en el producto y la formación de capital, existiría el riesgo de que las mejoras en los salarios reales registradas en los meses anteriores no pudieran continuarse, o incluso, resultarían insostenibles.

Se planteaban, entonces, problemas que iban más allá del mercado de trabajo, ya que se vinculaban de modo general con el futuro sendero de crecimiento y acumulación de la economía. Desde el punto de vista de los temas específicos de este estudio, surgían sin embargo varias cuestiones que merecerían un análisis más detallado. En particular, dados los cambios ocurridos en la estructura del empleo, parece importante estudiar la posible existencia de rigideces en la oferta de trabajo dirigida hacia los sectores industriales formales. También, luego de un período de agudas fluctuaciones en los salarios reales, se plantea la incógnita sobre el nivel de salarios consistente con la restricción externa.

ANEXO I

ANEXO I

Estadísticas alternativas sobre salarios y empleo

En este anexo se discuten las series estadísticas alternativas disponibles para las variables ocupación y salarios, derivándose en ocasiones en un diagnóstico sobre la calidad de las mismas.

A. Las estadísticas sobre salarios

La tradición argentina en materia de estadísticas salariales ha sido la construcción de series basadas en los niveles básicos de convenio pactados, en Convenciones Colectivas, para los convenios y categorías ocupacionales más representativos. Durante los años setenta, el fenómeno de los deslizamientos tomó tal importancia que aquella información quedó forzosamente cuestionada, tornándose necesario un conocimiento más directo de lo sucedido con las remuneraciones de los asalariados. Por lo tanto, desde el sector público y privado comenzaron a confeccionarse encuestas sobre las remuneraciones efectivamente abonadas en los establecimientos. Aún no se ha llegado a construir un índice de remuneraciones suficientemente representativo del total de la actividad económica; por el contrario actualmente se dispone de una pluralidad de estadísticas, de dispar confiabilidad, generalmente limitadas al sector industrial. En esta sección se discute, comparativamente, la información conocida considerando inicialmente distintos casos para trabajadores industriales, y luego, otros sectores económicos.

1. Los salarios de los obreros industriales

Se dispone de dos relevamientos a establecimientos industriales (ambos realizados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos) que cumplen con una característica básica: cubrir todo el período bajo análisis en este trabajo (la década del 70):

- . La encuesta a actividades manufactureras seleccionadas (32 ramas), con frecuencia mensual, denominada en este trabajo Encuesta Industrial Parcial (EIP). Si bien el INDEC no calcula un salario medio, la publicación de los valores absolutos para cada rama permite obtener un salario medio autoponderado.
- . La encuesta a actividades manufactureras representativas (al nivel de 3 dígitos) de la totalidad de la in

industria, con un relevamiento trimestral hasta marzo de 1979 y desde entonces mensual ^{1/}, denominada en lo sucesivo Encuesta Industrial General (EIG).

La primera permite obtener series del salario medio total efectivamente cobrado por los obreros (discriminando además sus componentes) y del sueldo medio total de los empleados. La segunda sólo cuenta con información sobre el salario medio total obrero (y sus componentes) desde 1975; para el período 1970-74, el único dato disponible es el índice del salario básico de la empresa por horas normales y extras abonadas a obreros.

A pesar de este problema, la EIG debería ser la fuente a utilizar para construir una serie del salario obrero que se inicie en 1970, dada su mayor representatividad. Por lo tanto, es necesario tomar una decisión sobre el estimador más apropiado para el quinquenio inicial. Del cuadro 1 de este anexo, surge que el comportamiento de las distintas series obtenibles de la EIP es similar a la única disponible de la EIG, excepto en 1975 ^{2/}. En este año, la EIP encuentra caídas del 4% en el salario total o el "normal" y del 5% en el salario básico, mientras que el salario básico de la EIG se mantiene estancado. Estas diferencias se estrechan considerablemente cuando se aísla el comportamiento de un componente fundamental de la EIP (la rama automotores), que concentra el 30% del empleo obrero del conjunto de las 32 actividades. En efecto, si se excluye esta actividad, el empleo del agregado de las otras 31 ramas relevadas se mantiene prácticamente estancado, tal como en el caso de la EIG.

Por lo tanto, se consideró adecuado empalmar directamente el salario básico de la empresa de la EIG con la estadística más completa iniciada ese año a partir de la misma fuente.

Por otra parte, dado que uno de los objetivos del análisis es reflejar la evolución trimestral de las remuneraciones, se requería que la serie no mostrase un comportamiento estacional entre

^{1/} A partir de abril de 1979, el INDEC elabora mensualmente la información sobre salario medio total pagado y sus componentes. Continúan teniendo frecuencia trimestral las estadísticas sobre volumen físico de la producción y obreros ocupados.

^{2/} En términos de salario total por persona, no existen prácticamente diferencias en la evolución anual que muestran ambos relevamientos. En términos del salario horario total, la EIP muestra un mayor crecimiento en 1979, y una menor caída en 1981; también en esos años y en 1977, existen diferencias en la evolución del salario "normal" (para la definición del salario "normal", véase más adelante).

sus subperíodos anuales. Para ello se decidió calcular la serie del salario medio "normal" horario, que resulta de considerar sólo la suma de dos componentes del salario total: el salario básico de la empresa (por horas normales y extras) y los premios y bonificaciones, ajustándolos en términos de las horas trabajadas en cada trimestre 3/. Un problema adicional se presentaba por la ya señalada falta de información sobre premios y bonificaciones en 1970-74; dado el similar comportamiento entre las series de las dos encuestas industriales del INDEC 4/, se consideró que seguía siendo admisible utilizar el índice del salario básico de la empresa de la EIG para representar el total del salario normal, efectuando un empalme simple en el segundo trimestre de 1976 5/.

2. Las remuneraciones de los empleados de la industria

La elaboración de un indicador de las remuneraciones de empleados 6/ para el período bajo análisis resulta una tarea más difícil.

En principio, dados los similares resultados obtenidos para el salario obrero en la EIP y en la EIG, parecía suficiente considerar la serie de sueldos medios de la primera de esas estadísticas.

En cuanto a la evolución de las series de salarios de obreros y sueldos de empleados de la EIP entre 1975 y 1982, se observa que divergían fuertemente: mientras la primera descendía 33% en términos reales, la segunda lo hacía sólo en 10% (véase cuadro 2 de este anexo).

Para contar con alguna evidencia sobre la plausibilidad de

3/ La duración media de la jornada tiene, en sí misma, elementos estacionales, como se observa del cotejo entre el promedio de los cuatro trimestres durante 1970-83.

Total	100
I	90
II	104
III	105
IV	101

4/ Según los resultados de la EIP, los salarios normales y los básicos se comportaron en forma similar durante el período, excepto una diferencia de cierta significación en 1975.

5/ Véase CEPAL (1984) para una descripción más detallada.

6/ Se definen como empleados a los trabajadores no manuales (técnicos, administrativos, etc.)

ese comportamiento de los sueldos durante ese subperíodo, se compararon los resultados con los provenientes de otras fuentes, aún cuando no cubrieran la totalidad del período mencionado.

A partir de 1978, se contó con el relevamiento del Ministerio de Trabajo (MT), que provee datos sobre las remuneraciones de obreros y empleados, por separado, aunque sólo para dos meses del año (abril y octubre). Se aprecia que, para esas fechas, los crecimientos de los sueldos en la versión del MT son menores a los de la EIP, aunque ambas coinciden en que los movimientos tienen la diferencial a favor de los empleados respecto de los obreros, lo que incluso, crece en mayor medida en el caso de la estadística del MT. Por lo tanto, la comparación de estas dos encuestas sugeriría que la diferencial entre categorías existente en 1978 se mantuvo hasta 1982 y aún creció moderadamente (cuadro 3 de este anexo).

Se consideraron también otras dos fuentes, que se esperaba dieran indicios indirectos sobre el comportamiento de los sueldos:

- La Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC, que permite calcular la remuneración media del conjunto de los asalariados (obreros y empleados) de la industria, que residen en el área geográfica considerada (por ejemplo, GBA). La información corresponde a los meses de marzo y setiembre de cada año y se inicia en 1974 ^{7/}.
- La encuesta a algunas ramas seleccionadas de la industria, efectuada por el ex Ministerio de Acción Social (M.A.S.) desde 1976 ^{8/}; en este caso también se estima con frecuencia mensual la remuneración media de asalariados, sin discriminar entre las correspondientes a obreros y empleados.

^{7/} La remuneración media se calcula a partir de la distribución de los salarios por estrato; como el primero y último de los estratos son abiertos, fue necesario efectuar algunas hipótesis acerca de la remuneración media. Véase CEPAL (1984).

^{8/} La Encuesta del M.A.S. considera 13 ramas industriales a dos o tres dígitos, con lo que no hay una cobertura total del sector a la manera de las encuestas de INDEC y de FIEL. Dado que tampoco se conoce una versión ponderada, en este trabajo se ha calculado el promedio simple, ya que se pudo verificar en una prueba previa que éste es similar al que resulta de la estructura sectorial del empleo (basada en el Censo Nacional Económico de 1974).

De la comparación entre ambas fuentes (para la estimación correspondiente a setiembre) 9/, surge que los crecimientos anuales son muy similares, excepto en 1982 10/; estos resultados son también equivalentes a los del salario total del obrero según la EIG del INDEC 11/, por lo que se refuerza la presunción anterior sobre un similar comportamiento de los sueldos y salarios durante 1978-83 (en base a la encuesta del Ministerio de Trabajo).

Es sin embargo, durante el período 1976-78 cuando se advierten las mayores diferencias entre el comportamiento de los sueldos de los empleados y los salarios obreros en la EIP. Para este período se cuenta sólo con la EPH y la encuesta del M.A.S.

Los datos de la EPH permiten corroborar que la evolución de las remuneraciones del conjunto de los asalariados entre setiembre de 1976 e igual mes de 1978 no diferiría sustancialmente de la seguida por los salarios obreros medidos éstos a través de la EIG (véase cuadro 3 de este anexo) o de la EIP. El relevamiento del M.A.S., por su parte, arrojaba entre esos meses un aumento menor que el registrado por las remuneraciones de los obreros.

Más precisamente, en el cuadro 2 de este anexo, se advierte que, según la encuesta del M.A.S., durante esos dos años las remuneraciones anuales de los asalariados industriales habrían caído en términos reales (-7%), mientras que por el contrario, las que pueden calcularse a partir de la EIP arrojan un crecimiento del 19%.

De estas evidencias puede inferirse que entre 1976 y 1978 la EIP sobreestima el crecimiento de las remuneraciones medias de los asalariados. Como entre esos años la evolución del sueldo obrero que se calcula a partir de este relevamiento resulta compatible con el que mostró la EIG, se corroboraría que el inconveniente con la encuesta mensual estriba en sus datos sobre los sueldos de los empleados.

9/ A partir de 1976, varias ondas del mes de abril (con ingresos correspondientes a marzo) fueron efectuadas con una muestra menor a la habitual, por lo que sus resultados tendrían un menor margen de confiabilidad.

10/ En 1982 el INDEC cambia el criterio de determinación de los tramos de ingreso, por lo que es factible que el ingreso medio pierda comparabilidad a partir de esa fecha con la serie anterior.

11/ El resultado para 1982 se ubica en un punto intermedio entre las otras dos fuentes.

3. Las remuneraciones de los asalariados de otros sectores de actividad urbanos

Los datos sobre remuneraciones medias de los asalariados en sectores no industriales se limitan a actividades urbanas, a partir de una variedad de fuentes que se inician en distintos períodos:

- . Remuneraciones medias de asalariados en el sector comercio, bancos y minería de la encuesta del M.A.S. (desde 1976); el Ministerio de Trabajo también calcula remuneraciones de empleados de comercio desde 1978.
- . Las remuneraciones cobradas en las principales empresas del estado no industriales, según la Sindicatura General de Empresas Públicas (SIGEP), desde 1966.
- . Las remuneraciones medias de los agentes de la Administración Pública, según los cálculos del Banco Central y la Secretaría de Hacienda.
- . Los salarios de los obreros de la construcción en base a la encuesta del INDEC que integra el cálculo del índice del costo de la construcción (desde 1981).
- . Los datos al nivel de cada una de las Grandes Divisiones de la CIIU provistos por la EPH (desde 1974).

Las estadísticas sobre distintos subsectores públicos son, al proceder de registros administrativos sobre el universo, altamente confiables, excepto en algunas versiones utilizadas habitualmente en análisis de muy corto plazo 12/.

En el sector de actividad comercio, es posible cotejar fuentes: la encuesta mensual del M.A.S., permite comparaciones con la EPH y el relevamiento del MT. Aparece entonces una mar-

12/ La CEPAL ha utilizado una estimación mensual que resulta del promedio de las remuneraciones de las 24 Categorías de la Administración Central, según la estructura salarial existente en 1977. Este método tiene dos serios inconvenientes: no refleja los procesos de recategorización ascendente, ni el otorgamiento de adicionales en varios subsectores públicos, que han caracterizado la política salarial para los agentes de la Administración Central de los últimos años.

cada similitud (salvo en 1982) entre aquélla y la EPH 13/; en cambio ambas divergen de la encuesta del MT, que muestra un mayor dinamismo a lo largo de todo el período considerado.

B. Las estadísticas sobre empleo

Las modificaciones de largo plazo en los niveles y estructura del empleo se pueden analizar a partir de los censos de población, relevados -en el caso de Argentina- cada diez años. La evaluación de estos aspectos en el corto plazo resulta más difícil. La única fuente que permite cierto seguimiento de la ocupación, y otras variables relacionadas, es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC. Esta se realiza, actualmente, en 27 ciudades, las que concentran aproximadamente el 70% del total de la población urbana del país. No obstante, subsisten algunos problemas como el de no contar con datos agregados para el conjunto de esas 27 áreas. Adicionalmente, las estimaciones de valores absolutos (número de ocupados, por ejemplo) no resultan siempre válidas, por lo que generalmente se recurre a la EPH sólo para obtener estructuras porcentuales. Por otro lado, para el análisis del decenio reciente, sólo se cuenta con datos para 10 ciudades desde el inicio del programa EPH en 1974; los restantes aglomerados urbanos fueron incorporándose, paulatinamente, en años posteriores.

En cuanto a la información proveniente de encuestas a establecimientos productivos, las posibilidades son aún menores. Sólo se dispone de las encuestas a las actividades manufacturas mencionadas en la sección anterior. La EIG ofrece datos sobre empleo obrero, mientras que la EIP, aunque también recaba información sobre empleados, es -como se indicó anteriormente- un operativo sólo parcial que indaga a 32 ramas industriales.

A diferencia de las conclusiones a las que se arribó en la sección anterior de este anexo, en cuanto a la razonable

13/ Algunas divergencias que se presentan entre la EPH y otras fuentes deberían atribuirse más que a las características de este relevamiento, a tres razones fundamentales:

- . Las decisiones metodológicas que se han tomado en la confección de los tabulados sobre ingreso.
- . Los supuestos que adoptó la CEPAL para estimar un ingreso medio a partir de la distribución por tramos.
- . El menor tamaño muestral de la EPH en algunas ondas de marzo.

En otra sección de esta investigación se han utilizado los resultados para establecer niveles relativos entre sectores, lo que implícitamente supone que alguna incorrección en el resultado global actúa de manera sistemática en todos ellos.

coincidencia en la evolución de las remuneraciones que registran las distintas fuentes estadísticas, en el caso de la evolución de la ocupación se observan importantes diferencias entre las fuentes alternativas disponibles. Aún después de realizarse ajustes a los datos originales a fin de hacer más comparables los distintos relevamientos, persisten las diferencias entre la información procedente de las encuestas industriales, de la EPH y de los Censos de Población.

Esto se advierte claramente al estudiar el empleo industrial; en el cuadro 4 de este anexo se volcaron los datos de las tres fuentes mencionadas respecto de esa variable.

Estas cifras indican que las encuestas industriales tenderían a sobreestimar la caída tanto a lo largo de toda la década (cuando se las compara con los Censos) como en los períodos 1974-80 y 1974-82. Sin embargo, parecería que más importante que esa sobreestimación de la caída desde 1974, sería la subestimación del crecimiento entre 1970 y 1974. El siguiente ejercicio indica claramente esta situación: si a partir de los datos de 1980 del censo de población y de los de la encuesta industrial se calculasen los valores correspondientes a 1974, según la variación de la EPH, se comprobaría que la estimación basada en el censo sería mucho más alta que la que resultaría de extrapolar la información del relevamiento a establecimientos manufactureros (véase cuadro 5 de este anexo).

Existen algunos factores derivados de la distinta cobertura de los relevamientos que pueden explicar parte de estas diferencias. El más importante provendría del alcance de las distintas estadísticas: las encuestas a establecimientos son representativas de la industria a nivel nacional mientras que los datos de la EPH sólo abarcan el Gran Buenos Aires y 8 ciudades del interior.

La magnitud de las diferencias que se observan en el cuadro parece, sin embargo, no poder ser explicada por esta sola circunstancia. Este es el caso, especialmente, de las que surgen de comparar las cifras censales con las del relevamiento a establecimientos. Más allá de los problemas de la calidad de la información que brindan ambas fuentes, esta diferencia podría estar apuntando al hecho de que el empleo en firmas pequeñas compensó, con creces, la caída ocurrida en las de mayor tamaño. En efecto, las encuestas industriales son representativas del estrato de establecimientos grandes ^{14/}, mientras que, por definición, los censos captan el empleo sin distinción de las características de los establecimientos.

^{14/} La ocupación media por establecimiento de la EIG es aproximadamente 200 personas mientras que, en 1974, el Censo Económico arrojaba un promedio -para el conjunto de la industria- de 12 personas.

El cuadro 6 de este anexo muestra las diferencias entre los resultados que surgen de comparar los censos de población y los de la encuesta industrial en cuanto a la evolución de la ocupación de cuatro agregados de actividades manufactureras.

En este caso, la información del relevamiento a establecimientos se refiere exclusivamente a obreros, esto revela la existencia de otro motivo que explicaría parte de la falta de concordancia entre ambas fuentes. Podría esperarse que las diferencias sean mayores en aquellos sectores donde una alta proporción del empleo provenga de establecimientos de reducidas dimensiones, los que, como se dijo, no son captados por la encuesta industrial. Sin embargo, las cifras no indican un patrón claro de comportamiento de las diferencias ya que las más apreciables se verifican en la fabricación de textiles e industrias químicas; si bien en las primeras, las unidades de reducido tamaño son importantes, no acontece esto con las actividades químicas.

La comparación de la evolución del empleo obrero que surge de los dos relevamientos a establecimientos mencionados ^{15/}, indica que también existen diferencias entre ellos (cuadro ⁷ de este anexo). Si bien entre 1970 y 1983 ambos arrojan un resultado similar, el comportamiento a lo largo del período es diferente, especialmente durante 1973-75, cuando la EIP muestra un crecimiento más dinámico. Este comportamiento relativo se invierte en 1982, año para el cual esta encuesta acusa una fuerte caída de la ocupación obrera.

Cabe, finalmente, reiterar un aspecto ya mencionado en el sentido de que la EIP indica que la ocupación total de la industria ha tendido a reducirse menos -o a crecer más- que la correspondiente exclusivamente a obreros. En efecto, el número de empleados aumenta más que el de obreros entre 1973 y 1975 y cae menos durante la fase de reducción absoluta en el número de puestos obreros: la cantidad de trabajadores no manuales aumentó en 1976, se estancó durante 1977 y 1978 y creció menos aceleradamente entre 1979 y 1982, años de fuerte reducción del empleo obrero.

^{15/} Otros relevamientos industriales que se llevan a cabo actualmente en el sector público y privado miden también la evolución del empleo. El breve lapso transcurrido entre el inicio de esas series (1978 en el mejor de los casos) quita interés al análisis detallado de tales resultados.

Cuadro 1

EVOLUCION DEL NUMERO DE EMPLEADOS
RELATIVO AL DE OBREROS

Período	Indice base 1970-75=100
1970-75	100
1976-77	113
1978-82	129

Fuente: Cuadro 7 del apéndice esta
dístico de este anexo.

C. Apéndice estadístico

Indice de cuadros

Cuadro		Página
1	Salario del obrero industrial según distintas definiciones y fuentes	147
2	Sueldos y salarios de asalariados industriales según distintas definiciones y fuentes	148
3	Sueldos y salarios de asalariados en la industria y el comercio según distintas definiciones y fuentes	149
4	Empleo asalariado en la industria según distintas fuentes	153
5	Estimación del empleo industrial	154
6	Empleo en actividades industriales seleccionadas en 1980	155
7	Ocupación en los establecimientos industriales de mayor tamaño	156

Cuadro 1
 SALARIO DEL OBRERO INDUSTRIAL SEGUN DISTINTAS DEFINICIONES Y FUENTES
 (incrementos reales respecto del año anterior en %)

Año	Salario horario				Salario total por persona		
	s/EIG a/		s/EIP b/		s/EIG a/	s/EIP b/	s/EIP b/
	Salario básico de la empresa	Salario normal	Salario básico de la empresa	Salario normal			
1971	5	4	5	...	1
1972	-7	-5	-6	...	-3
1973	8	8	6	...	6
1974	10	9	10	...	13
1975	0	-5	-4	...	-6
1976	-36	-33	-34	-35	-32	-33	-33
1977	-14	-12	-7	-11	-6	-2	1
1978	-7	-4	-1	-9	-8	-2	-3
1979	13	17	11	23	23	15	14
1980	11	10	13	9	11	12	11
1981	...	-7	-7	-7	-5	-11	-8
1982	...	-10	-12	-6	-12	-10	-11
1983	...	28	30	30	...

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC.

a/ Encuesta Industrial General.

b/ Encuesta Industrial Parcial.

Cuadro 2
SUELDOS Y SALARIOS DE ASALARIADOS INDUSTRIALES SEGUN DISTINTAS DEFINICIONES Y FUENTES
 (incrementos reales respecto del año anterior en %)

Año	Ministerio de Acción Social ^{a/}		INDEC (EIP) ^{a/}			FIEL ^{b/}	
	Obreros y empleados	Obreros	Empleados	Obreros y empleados	Obreros	Empleados	Obreros y empleados
1971	...	1	4	2
1972	...	-3	-10	-4
1973	...	6	10	6
1974	...	13	8	12
1975	...	-6	-7	-7
1976	...	-33	-30	-30
1977	-4 ^{c/}	1	17	14
1978	-3	-3	7	4
1979	15	14	12	12
1980	9	11	5	11
1981	-8	-8	5	-5	-9	-2	-3
1982	-7	-11	-17	-14	-5	-6	-5
1983	21	27	22	26

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del Ministerio de Acción Social, de la Encuesta Industrial Parcial del INDEC y de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.

^{a/} Salario Total.

^{b/} Remuneración normal.

^{c/} El incremento se calculó sobre un dato de 1975 que corresponde a la información del 2º y 3º trimestre, llevado a nivel anual; como se indicó, la encuesta del I.A.S. no cuenta con información para los últimos tres meses de ese año. El nivel corresponde al promedio simple de 15 ramas industriales.

Cuadro 3

SUELDOS Y SALARIOS DE ASALARIADOS EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO SEGUN DISTINTAS DEFINICIONES Y FUENTES

1. Salario normal de obreros y empleados industriales.

Período	INDEC (IIG)		Ministerio de Trabajo		Ministerio de Acción Social		FIDL	
	a/		b/		c/		d/	
	Obreros	Obreros y empleados	Obreros	Obreros y empleados	Obreros	Obreros y empleados	Obreros	Obreros y empleados
1978								
abril	...	72	72	72	73	73
octubre	...	73	76	70	79	79
1979								
abril	83	81	81	78	81	81
octubre	105	103	98	103	92	92
1980								
abril	100	100	100	100	100	100	100	100
octubre	105	107	105	107	101	109	107	109
1981								
abril	98	97	97	97	100	101	106	103
octubre	89	91	88	90	88	94	99	95
1982								
abril	78	80	88	82	87	83	93	86
octubre	91	88	91	89	83	94	101	98
1983								
abril	99	94	96	94	80	105	110	109
octubre	112	106	112	107	100	120	125	121

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

a/ Salario básico + premios.

b/ Salario básico + adicionales de convenio + flexibilidad.

c/ Salario normal y permanente.

d/ Remuneración bruta.

Cuadro 3
(continuación)

2. Salario total de obreros y empleados industriales.

Período	Ministerio de Trabajo			INDEC (EIP) ^{a/}			INDEC (EIG)
	Obreros	Empleados	Obreros y empleados	Obreros	Empleados	Obreros y empleados	
1978							
abril	82	82	82	76	70	70	...
octubre	83	83	83	82	86	82	...
1979							
abril	87	87	87	86	79	83	83
octubre	103	100	102	89	89	89	100
1980							
abril	100	100	100	100	100	100	100
octubre	106	103	105	120	113	116	106
1981							
abril	97	97	97	106	106	106	97
octubre	90	97	91	95	108	101	94
1982							
abril	78	90	81	92	83	89	78
octubre	90	95	91	84	81	83	90
1983							
abril	91	96	91	89
octubre	105	110	106	108

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

^{a/} Corresponde a mayo y setiembre.

Cuadro 3
(continuación)

3. Salario total de obreros y empleados industriales.

Setiembre de	Obreros y Empleados			Obreros	
	EPH	Ministerio de Acción Social	FIEL	INDEC	
				EIG Obreros	EIP Obreros y Empleados
1974	100	100	68
1975	75	81	68
1976	51	59	...	49	42
1977	57	62	...	60	52
1978	66	70	...	66	63
1979	85	76	...	72	56
1980	100	100	100	100	100
1981	81	78	76	75	79
1982	48	58	58	53	48
1983	71	81	83	78	...

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

ANEXO I

Cuadro 3
(continuación)

4. Salario total de empleados de comercio a/

Período	Ministerio de Acción Social	Ministerio de Trabajo
1978		
agosto	87	93
noviembre	92	86
1979		
abril	93	85
octubre	99	94
1980		
abril	100	100
octubre	108	111
1981		
abril	103	115
octubre	92	108
1982		
abril	79	91
octubre	89	105
1983		
abril	86	110
octubre	107	136

a/ Excluidas las asignaciones familiares.

5. Salario total de empleados de comercio.

Setiembre de	EPH	Ministerio de Acción Social
1976	51	54
1977	57	67
1978	65	70
1979	69	74
1980	100	100
1981	71	74
1982	45	52
1983	65	82

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

ANEXO I

Cuadro 4

EMPLEO ASALARIADO EN LA INDUSTRIA SEGUN DISTINTAS FUENTES

Octubre de	Censos de población	Encuesta industrial general del INDEC a/		EPH		
	(1970=100)	(1970=100)	(1974=100)	8 ciuda des del interior	GBA	Total
		ajustada b/		c/ (1974=100)		
1970	100	100
1974	...	114	100	100	100	100
1980	107	91	79	85	84	84
1982	...	77	68	79	70	71

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC.

a/ Corresponde al dato de fin de setiembre.

b/ Como la EIG sólo mide la evolución del empleo obrero, se la ajustó de acuerdo con la relación entre los cambios de la ocupación de obreros y empleados que muestra la EIP. Se efectuó el ajuste empleando la siguiente fórmula:
serie ajustada = (índice de obreros sin ajustar) x (índice de obreros + empleados de la EIP) / (Índice de obreros de la EIP). Véase cuadro 7 de este anexo.

c/ Son las mismas que las consideradas en el punto B.2.c) del Capítulo I.

Cuadro 5
ESTIMACION DEL EMPLEO INDUSTRIAL

Año	EPH 8 ciudades (índice base 1974 = 100)	Censos de población (índice base 1970 = 100)		Relevamientos industriales (índice base 1970 = 100)	
		Datos reales	Estimación según crecimiento EPH	Datos reales	Estimación según crecimiento EPH
1970	...	100	100	100	100
1974	100	...	127 a/	114	108 b/
1980	84	107	107	91	91

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

a/ Surge de aplicar al valor de 1980, el crecimiento de la EPH, o sea $127 = \frac{107}{0,84}$

b/ Surge de aplicar al valor de 1980, el crecimiento de la EPH, o sea $108 = \frac{91}{0,84}$

ANEXO I

Cuadro 6
 EMPLEO EN ACTIVIDADES INDUSTRIALES SELECCIONADAS EN 1980
 (índice base 1970 = 100)

Actividades	Censo nacional población (obreros y empleados)	Encuesta industrial general del INDEC (obreros)	Censo Nacional Económico 1974 Proporción del empleo asalariado (en porcentajes)	
			10 personas	25 personas
Total de actividades consideradas	107	88	11	21
Alimentos, bebidas y tabaco	96	102	13	23
Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado	89	64	10	22
Productos químicos derivados del petróleo, caucho, plástico	126	100	7	16
Industrias metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria, equipo de transporte y equipo profesional	99	92	6	19

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Cuadro 7
 OCUPACION EN LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES DE MAYOR TAMAÑO
 (Índice base 1970 = 100)

Año	Encuesta industrial parcial del INDEC			Encuesta industrial general del INDEC		
	Obreros (1)	Empleados (2)	Obreros y empleados (3)	Obreros (5)	Relación obreros y empleados/obrero (4) = $\frac{(3)}{(1)}$	Estimación obreros y empleados (6) = (5)x(4)
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	102.7	102.8	102.7	103.0	100.0	103.0
1972	104.2	105.5	104.6	105.3	100.4	105.7
1973	109.9	111.2	110.2	108.6	100.3	108.9
1974	119.6	116.9	118.9	114.8	99.4	114.1
1975	128.3	124.8	127.3	119.2	99.2	118.2
1976	124.8	128.1	125.7	115.3	100.7	116.1
1977	119.4	129.8	122.1	108.2	102.3	110.7
1978	105.2	126.5	110.8	97.7	105.3	102.9
1979	104.7	121.3	109.0	95.6	104.1	99.5
1980	97.9	112.0	101.6	88.1	103.8	91.4
1981	86.1	103.0	90.6	77.1	105.2	81.1
1982	76.4	92.7	80.6	73.0	105.5	77.0
1983	77.1	94.4	81.7	75.4	106.0	79.9

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires sobre la base de datos del INDEC.

ANEXO II

ANEXO II

A. Desagregación de la diferencia entre la población económicamente activa potencial y la efectiva

En el punto 2 de la sección A del capítulo II se mencionó que la PEA de Buenos Aires había disminuído su crecimiento como consecuencia de reducciones en la tasa de crecimiento poblacional y en los niveles de participación económica de la población. A efectos de evaluar la relevancia de ambos fenómenos, se decidió realizar una estimación de la medida con que cada uno de ellos contribuía a explicar la diferencia entre la PEA efectiva y una PEA potencial. Esta última sería igual a la efectiva de no haberse producido modificaciones en el crecimiento poblacional y en la tasa de participación.

Es decir: se desea desagregar $PEA^e - PEA^p$

$$\begin{aligned} \text{donde} \quad & PEA^e = N^e * TA^e \\ \text{y} \quad & PEA^p = N^p * TA^p \end{aligned}$$

donde N^e y N^p se refieren a la población efectiva y potencial, respectivamente, y TA^e y TA^p , a las tasas de actividad efectiva y potencial.

La población potencial (N^p) surge de suponer que, durante el período 1976-83, la población hubiera continuado creciendo al mismo ritmo que lo venía haciendo desde 1960 (es decir, al 2.16% anual). En cuanto a la tasa de participación potencial (TA^p), el criterio es considerar que se habría mantenido la verificada durante el período de pleno empleo; en este caso se tomó como tal a abril de 1975.

Se puede entonces efectuar la siguiente desagregación:

$$PEA^e - PEA^p = (N^e * TA^e - N^p * TA^e) + (N^p * TA^e - N^p * TA^p) \quad (1)$$

El primer paréntesis del término de la derecha refleja el "efecto población" o la diferencia entre la PEA efectiva y potencial producto exclusivamente de menores tasas de crecimiento poblacional. El segundo paréntesis, mide la diferencia explicable por la existencia de menores niveles de participación: el "efecto tasa de participación".

Resulta posible efectuar una desagregación del segundo paréntesis del término de la derecha de (1) - el "efecto tasa de participación"-; ésta puede encararse de la siguiente forma:

$$(N^P * TA^e - N^P * TA^P) = (N^P * TA^e - N^P * TA) + (N^P * TA - N^P * TA^P) \quad (2)$$

donde TA es la tasa que resulta de promediar las tasas de participación de cada grupo de edad según la estructura etaria del período de pleno empleo (abril de 1975 en este caso).

$$\text{Es decir } TA = \sum_i n_i^p * ta_i^e \text{ mientras que } TA^e = \sum_i n_i^e * ta_i^e$$

donde n_i^p es la participación del grupo de edad i en la población total en el año de pleno empleo; n_i^e es la participación efectiva en la población total en el período considerado, del grupo de edad i ; ta_i^e es la tasa de actividad del grupo de edad i en el período bajo análisis.

Por lo tanto, el primer paréntesis del término de la derecha de (2) refleja el "efecto demográfico": la diferencia entre la población potencial y efectiva que se debe exclusivamente a cambios en la composición etaria de la población. El otro paréntesis mide el efecto de cambios en las tasas específicas de participación ("efecto participación").

Finalmente, este "efecto participación" puede aún desagregarse con el objeto de evaluar el efecto que han tenido las modificaciones en la tasa de actividad de las personas mayores de 60 años. Para ello se efectuó la siguiente desagregación:

$$(N^P * TA - N^P * TA^P) = (N^P * TA - N^P * TA') + (N^P * TA' - N^P * TA^P) \quad (3)$$

$$\text{donde } TA' = \sum_{i=i}^{g-1} n_i^p * ta_i^e + n_g^p * ta_g^p \quad \text{donde } g$$

es el grupo de edad de las personas de 60 años en adelante. Por lo tanto, TA' es la tasa de actividad promedio que se hubiese verificado de permanecer constante la estructura de edades y también la participación de las personas de mayor edad. Esto significa, que el primer elemento del término de la derecha de (3) refleja el "efecto retiro" debido a modificaciones en la participación de este grupo de edad.

B. Desagregación de los cambios en el volumen de empleo industrial

En primer lugar se procedió a estimar una serie de empleo potencial (cuadro II.1) que toma como base a los valores de 1970 y surge de suponer una elasticidad "p" empleo-producto de 0.3 Por lo tanto, en términos de índice base 1970=100, el empleo potencial se calculó de la siguiente forma:

$$E_t^P = 100 + \left[(IVF_t - IVF_{1970}) * 0.3 \right] \quad (4)$$

Para tener en cuenta la modificación en la cantidad de horas trabajadas por obrero, se construyó la serie de empleo potencial corregido que se calculó tal como se indica a continuación:

$$E_t^{Pt} = E_t^P * \frac{\text{Indice de obreros}}{\text{Indice de horas}} \quad (5)$$

Como en el caso anterior, la expresión es en términos de índice con base 100 en 1970. La serie indica el empleo potencial si no hubiese habido modificaciones en la relación horas/obrero.

La desagregación que figura en el cuadro III.2, surge de la siguiente fórmula:

$$E_t^e - E_{t-n}^e = (E_{t-n}^P - E_{t-n}^e) + (E_t^P - E_{t-n}^P) + (E_t^e - E_t^P) \quad (6)$$

donde E_t^e es el empleo efectivo en el año t y E_{t-n}^e es el empleo efectivo en el año t-n.

El primer paréntesis indica los cambios debidos a la eliminación de sobreempleo existente en t-n. Esto significa que la comparación se hace con un año (t-n) en el cual se supone la existencia de este fenómeno. Su valor es siempre igual y negativo. El segundo paréntesis refleja los cambios debidos a modificaciones en el producto. Señala el aumento (descenso) del empleo necesario para satisfacer el incremento (caída) del producto si rigiese en todo momento la elasticidad empleo-producto "normal" (0.3 en este caso). El tercer paréntesis cuantifica el cambio en el volumen de empleo producido por modificaciones en la productividad. De registrarse un proceso de incremento de esta variable, el paréntesis arrojaría un signo negativo con lo cual reduciría el crecimiento del empleo. Este tercer paréntesis puede, sin embargo, desagregarse más aún a efectos de identificar el incremento efectivo de productividad, y separarlo del que se genera por cambios en la duración media de la jornada. Por lo tanto,

$$(E_t^e - E_t^P) = (E_t^{Pt} - E_t^P) + (E_t^e - E_t^{Pt}) \quad (7)$$

El primer paréntesis del término de la derecha representa los cambios de "empleo/producto" debido a caídas en la jornada media. En efecto, una disminución de ésta hace que la cantidad de trabajadores necesarios para satisfacer un nivel de producto dado sea mayor. Consecuentemente, un valor de la jornada media en el período t superior al año base, hace que el valor de este paréntesis sea positivo. Finalmente, el segundo paréntesis de (7), refleja el cambio en la productividad efectiva.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Juan Basco e Hildegard Ahumada, Industria Manufacturera; evolución de su actividad y de los precios relativos en Ensayos Económicos N°26, junio, 1983.

Luis Beccaria, Margen bruto y distribución del ingreso. Un análisis de corto plazo de la industria manufacturera, Oficina de CEPAL de Buenos Aires, 1982.

Luis Beccaria y Alvaro Orsatti, "Sobre el tamaño del desempleo oculto en el mercado de trabajo urbano de la Argentina", en Revista de Desarrollo Económico, Instituto de Desarrollo Económico Social (IDES) N° 74, julio-setiembre 1979.

Luis Beccaria y Alvaro Orsatti, "Movilidad ocupacional y social de corto plazo durante los 70 en el Gran Buenos Aires", en Movilidad Ocupacional y Mercados de Trabajo, PREALC-OIT, 1983.

CEPAL, Precios, salarios y empleo en la Argentina. Estadísticas económicas de corto plazo, Estudios e Informes de la CEPAL N°42, Santiago de Chile, 1984.

Héctor Diéguez y Pablo Gerchunoff, La dinámica del mercado laboral urbano en la Argentina 1976-81, en Revista de Desarrollo Económico, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), N°94, enero-marzo 1984.

Roberto Frenkel, La dinámica de los precios industriales en Argentina, 1966-82. Un estudio econométrico, CEDES, Colección Estudios, 1983.

INDEC, La población de Argentina, 1975.

Juan José Llach, Población económicamente activa, tasas de desempleo y demanda agregada. La experiencia argentina reciente en busca de una teoría, en V. Urquidí y R. Trejo Reyes: Recursos Humanos, empleo y política económica en A. Latina, F.C.E., Méjico, 1983.

Ministerio de Trabajo, La evolución de las remuneraciones y sus diferenciales. Un estudio de base, 1975-80, Dirección Nacional de recursos Humanos y Empleo, Proyecto PNUD-OIT, Estudios y documentos de Trabajo sobre Recursos Humanos, Empleo y Remuneraciones, 1982.

Ministerio de Trabajo, Ocupación y producto en la industria manufacturera argentina, 1976-83, Dirección Nacional de Recursos Humanos y Empleo, Proyecto PNUD-OIT, Estudios y documentos sobre Recursos Humanos, Empleo y Remuneraciones, 1983.

