

# CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS DE TRABAJO EN ARGENTINA

Carlos E. Sánchez\*

## EXTRACTO

Para el adecuado entendimiento de las características y operación del mercado laboral en Argentina, se requiere de un adecuado entendimiento de las estrategias de desarrollo seguidas por el país y de las consecuencias de éstas sobre el crecimiento. Aspectos institucionales tales como políticas y regulaciones gubernamentales junto con las actividades de los sindicatos también son relevantes, especialmente en el análisis de corto plazo.

Se argumenta, aquí, que el estancamiento de largo plazo de Argentina es el resultado esperado de una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones. Esta estrategia produce una distorsión en los precios relativos que provocan una estructura de producción fuertemente sesgada hacia el mercado interno, es decir, produce un fuerte sesgo antiexportador. Esto creó un impedimento para el crecimiento sostenido de la economía, que se origina del conflicto entre la estructura productiva y el desarrollo del comercio exterior. Se denomina el "conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico".

La evidencia, analizada en este trabajo, sugiere con insistencia que no puede haber políticas de ingreso independientes de las condiciones económicas de su mercado laboral, el de bienes y el sector externo. Aunque las instituciones y las relaciones de poder que ellas adquieren pueden afectar el salario real en el corto plazo, no es posible mantener, en el tiempo, crecimientos salariales mayores al aumento de la productividad. La inflación y subempleo serán las consecuencias inevitables, y el crecimiento económico será entonces frenado. Para que la existencia de crecimiento económico y que el aumento en salarios y empleo sea posible, se requiere una sustancial transformación en la organización de la actividad económica de manera de erradicar el "conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico".

## ABSTRACT

An adequate understanding of the characteristics and operation of labor markets in Argentina also requires an adequate understanding of the development strategies followed by the country and their consequences for growth performance. Institutional aspects such as government policies and regulations and labor union activities are also relevant, especially to a short-run analysis.

It is argued here that the long-run stagnation of the Argentine economy is the expected outcome of a development strategy based on an import substitution model. This strategy has led to a distortion of relative prices which resulted in a production structure strongly biased towards the domestic market, i.e. resulted in a very large anti-export bias. This gave rise to an impediment to sustained growth which originates in a conflict between the production structure of the economy and the performance of the foreign trade sector; it has been called "the trade balance/domestic growth trade-off".

Evidence analysed in this paper strongly suggests that there can be no income policy independent of economic conditions in the labor and goods markets and the foreign sector. Even though institutional frameworks and the power relationships resulting from them can affect real wages in the short-run, it is not possible to maintain, over time, wage growth greater than productivity growth. Inflation and a misallocation of labor are the inevitable outcomes. Sustained economic growth is, therefore, hampered. For a sustained economic growth and in wages and employment to be possible, a substantial transformation in the organization of economic activity is required in order to eliminate the "trade balance/domestic growth trade-off".

\*IEERAL, Fundación Mediterránea Córdoba, Argentina.

El autor agradece los útiles comentarios de Constantino Luch y Luis A. Riveros.

## CARACTERISTICAS Y FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS DE TRABAJO EN ARGENTINA\*

Carlos E. Sánchez

### 1. INTRODUCCION

Desde comienzos de la industrialización, de mediados de 1930 hasta ahora, la economía argentina ha experimentado una serie de conflictos económicos y circunstancias políticas que han descuidado las perspectivas de largo plazo. Así, los problemas del mercado laboral se han considerado con mayor énfasis en el corto plazo, lo que lleva a políticas que sólo producen resultados en este lapso. Lo anterior ha sido acompañado por profundas fluctuaciones y bajo crecimiento de los salarios reales y a una caída en la proporción del empleo "formal" relativo al tamaño de la población.

Para un entendimiento adecuado de las características y operaciones del mercado laboral en Argentina se debe cambiar la óptica del corto plazo y se debe adoptar un enfoque más global que considere, tanto el corto como el largo plazo. Esto se hace necesario, dado las relaciones entre el comportamiento de los mercados laborales y los determinantes institucionales y estructurales. El crecimiento de la economía y el sector externo están entre los primeros; las políticas y regulaciones del gobierno junto con las actividades sindicales están después.

Una visión de largo plazo favorecerá el análisis de las circunstancias estructurales, como de los determinantes del crecimiento de los salarios y el empleo. Aspectos institucionales cobran mayor relevancia cuando subperíodos son analizados considerando las crisis de corto plazo de la economía argentina.

\**Estudios de Economía*, publicación del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Chile, vol. 15 n° 1, abril de 1988.

Los principales temas en el comportamiento de los mercados laborales argentinos y las hipótesis discutidas en este trabajo son:

i) El estancamiento de largo plazo de la economía argentina es producto de la estrategia de desarrollo, basada en los modelos de sustitución de importaciones. Dicha estrategia requería políticas comerciales y de tipo de cambio proteccionistas junto con políticas fiscales y monetarias que afectaron el crecimiento.

ii) Estas políticas distorsionaron los precios relativos y llevaron a una estructura productiva fuertemente sesgada hacia el mercado doméstico, i.e., lo que se tradujo en un fuerte sesgo antiexportador. Esto llevó a un conflicto entre la estructura de producción y el comportamiento del sector externo, la base de lo que hemos denominado conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico.

iii) Este sesgo antiexportador da como resultado una insuficiente oferta de divisas para satisfacer la demanda de importaciones a la tasa de cambio fijada. Dado que el crecimiento económico en este contexto, aumenta la demanda por importaciones y simultáneamente reduce las exportaciones (compuestas predominantemente por bienes intensivos en mano de obra ya que los bienes manufacturados son de producción interna) existe un nivel de salarios reales específico consistente con una cuenta corriente equilibrada. Un nivel superior de salarios reales produce un déficit en cuenta corriente; la necesaria devaluación posterior implicará una caída en los salarios reales y en el nivel de actividad económica junto con un mejoramiento de la balanza comercial.

iv) Como resultado de la estrategia "hacia adentro" acompañada del conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico, el comportamiento del crecimiento argentino muestra no sólo tendencias a estancarse en el largo plazo, sino también una secuencia de altos y bajos en el nivel de actividad económica, por ejemplo, ciclos de expansión y contracción.

Los altos en estos ciclos eran inducidos por políticas expansivas de la demanda interna. Las fuertes presiones sindicales a aumentar los salarios reales y mejorar las condiciones de trabajo (aumentar los salarios urbanos implicaba expandir el mercado doméstico) son cruciales para explicar la adopción de estas políticas. Estas envolvían un set de políticas fiscales, monetarias y de comercio exterior.

v) La inflación también es un resultado inevitable. Estas políticas, sumadas a la falta de crecimiento económico sostenido y a la economía cerrada de Argentina, causaron el alza de los precios en el tiempo.

vi) Este comportamiento económico interno afectó los salarios y el empleo. En lo que respecta al salario, uno de los principales resultados ha sido el bajo crecimiento del salario real promedio en el largo plazo. Al mismo tiempo, se produjeron grandes fluctuaciones en este período de estagnación. Por lo tanto, la fijación de salarios nominales producía conflictos recurrentes con la fijación de salarios reales; cualquier intento de alcanzar mayores niveles de salarios reales no podía sostenerse en el largo plazo. La productividad promedio es el techo a la alza de salarios, por lo que cualquier desviación de ella, originada por presiones institucionales o mejoramiento en términos de intercambio no podía sostenerse por más de dos o tres años. Sin embargo, debido a que los cambios en precios relativos necesarios para obtener un alza determinada en el salario urbano promedio aumentan con el tiempo, las alzas resultaron más breves cada vez. Por otro lado, los salarios relativos tendieron a favorecer a sectores relacionados con la producción de bienes y servicios no transables (incluido el gobierno).

vii) Debido a los incentivos dados por la tendencia de los precios relativos, sobre las políticas públicas de gasto social, y para la distorsión relativa del salario entre las distintas regiones de calificados y no-calificados producto de la fijación centralizada del salario real, la población se concentró en un reducido número de centros urbanos. A su vez, se produjo una gran concentración de trabajadores en las actividades de comercio, servicios y construcción, por ejemplo, en actividades urbanas no transables. Más tarde, esta concentración se intensificó con los cambios económicos de los años setenta que introdujeron alteraciones en la demanda del mercado laboral, produciendo un traslado de empleo desde manufactura a servicios, y una aguda caída en el nivel de empleo agregado.

viii) A pesar del estancamiento de la economía argentina, el empleo no ha sido un problema significativo en los mercados laborales urbanos. Las razones que explican los bajos niveles de desempleo son, por un lado, la escasez "demográfica" de trabajo y el envejecimiento de la población. Por el otro lado, los incentivos creados por la estrategia de sustitución de importaciones (ESI) indujo a un aumento del empleo en el sector terciario. Cuando las condiciones económicas se deterioraron a mediados de los setenta, esta escasez "demográfica" de trabajo se agravó por un incremento del flujo hacia afuera de los mercados laborales urbanos, ya sea por emigración o incorporándose a actividades informales.

ix) La evidencia analizada sugiere que no puede haber políticas de ingreso independientes de las condiciones económicas en el mercado del trabajo, de bienes y el sector externo. Aunque el marco institucional y las relaciones de poder resultantes pueden afectar los salarios reales en el corto plazo, no se puede mantener aumentos salariales mayores al incremento de la pro-

ductividad en el largo plazo. La inflación y mal asignación del trabajo se producen como resultados inevitables. El crecimiento económico sostenido es alterado. Para lograr un crecimiento estable con aumentos de salarios y empleo se requiere un cambio substancial en la organización económica de tal forma de eliminar el conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico.

Debido a la falta de información con respecto al empleo en sectores rurales, agrícolas y al gran nivel de centralización y urbanización del país, el análisis siguiente está restringido a los mercados laborales de los principales centros urbanos argentinos.

La sección 2 examina el comportamiento de la economía argentina en el largo plazo. Los efectos de este crecimiento sobre los salarios y la disponibilidad y la asignación del trabajo son analizados en las secciones 3 y 4. La sección 5 presenta el estudio analítico y empírico de la relación entre salarios y empleo. Las conclusiones e implicaciones de política derivadas del análisis son discutidas en la sección 6.

## 2. CONSIDERACIONES SOBRE EL CRECIMIENTO DE LARGO PLAZO DE ARGENTINA

### 2.1. Estrategias de desarrollo y crecimiento en Argentina

Argentina experimentó un alto crecimiento económico durante el período 1860-1929, cuando siguió una estrategia de crecimiento basada en el sector exportador. Esta fue una estrategia casi de libre comercio caracterizada por una completa integración al mercado mundial y una asignación de recursos compatible con las ventajas comparativas de Argentina. Como resultado, el país creció considerablemente bajo la influencia de las exportaciones primarias (véase Cavallo y Cottari, 1986).

Después de la Gran Depresión, hubo un cambio fundamental en la política económica cuando Argentina adoptó una estrategia de sustitución de importaciones (ESI).

Durante su primera etapa (hasta 1948), tuvo lugar la industrialización de algunos mercados (comestibles, textiles, vestuario y productos de cuero); las exportaciones primarias se expandieron bajo condiciones favorables, especialmente, durante la Segunda Guerra Mundial. Pero el cambio más dramático ocurrió después de 1945, cuando una política gubernamental basada en la ampliación del mercado doméstico resultó ser una política de descuido deliberado del sector exportador. Tanto la sobrevaloración del tipo de cambio y las tarifas extremadamente altas dieron como resultado el mal comportamiento del sector exportador y dejaron a las industrias sustituidoras de im-

portaciones con la difícil tarea de asegurar un equilibrio externo consistente con el objetivo de crecimiento económico.

Como la ESI no tenía el dinamismo requerido para evitar la escasez de divisas, los desequilibrios de Balanza de Pagos se hicieron crónicos. Después de 1955 (cuando el Presidente Perón fue destituido) la economía tendió a un sistema de comercio internacional menos cerrado, pero la inestabilidad política y frecuentes cambios en los precios relativos castigaron la capacidad exportadora del país. (Cavallo y Cottani, 1986.)

La ESI incentivó un tipo de industrialización doméstica que incrementó la demanda por importaciones de insumos y bienes de capital. Como resultado, cuellos de botella en los flujos de divisas reprimieron la producción industrial y dieron comienzo a los ciclos que han caracterizado la economía argentina por los últimos 30 años: el crecimiento doméstico ha sido limitado por la aparición de crisis de comercio exterior que, a su vez, podían ser remediadas sólo por recesiones inducidas.

Unos pocos datos son suficientes para ilustrar el comportamiento opuesto del crecimiento derivado de estas dos estrategias. Durante 29 años de incentivar las exportaciones, desde 1900 a 1929, el PGB real per cápita incrementó en 53 por ciento, o en 1,5 por ciento anual.<sup>1</sup> Durante los primeros 29 años de ESI, desde 1929 a 1958, esta tasa anual cayó a 0,8 por ciento, acumulando un aumento en el PGB real per cápita de 28 por ciento. El crecimiento se deterioró aún más durante los siguientes 27 años (1958-1985); el PGB real per cápita creció solo 10 por ciento, i.e., 0,3 por ciento anual. Al mismo tiempo, el promedio anual de la tasa de inflación (medido por IPC) fue negativa (-1,65%) durante el período interguerras, 1919-1939; fue positivo durante la Segunda Guerra Mundial, 1939-1944 (2,3%); y fue muy alto desde 1944 a 1985 (66%).

Así, de la estrategia "hacia adentro" resultó en un comportamiento económico muy bajo. Estancamiento y alta inflación se hicieron características comunes y fueron acompañadas de variaciones cíclicas severas en la actividad económica. Períodos cortos de crecimiento económico fueron inevitablemente seguidos de recesiones relacionadas con crisis crónicas de balanza de pagos.

## 2.2. Precios relativos y cambios estructurales

Las políticas de balanza de pagos aplicadas por Argentina proveen una explicación crucial acerca de este pobre comportamiento económico. Los

<sup>1</sup>En un período similar, 1990-04 a 1925-29, el PGB per cápita aumentó en 0,8 por ciento en Australia, 1,2 por ciento en Brasil, 1,2 por ciento en Canadá y 1,3 por ciento en EE.UU., véase Cavallo (1986).

principales cambios pueden ser expresados en términos de la tasa de crecimiento del PGB y de algunos de sus componentes tales como el valor agregado de la agricultura, de los servicios gubernamentales y exportaciones (a precios constantes) (Cavallo, 1986.)

Hasta los años cuarenta, las tasas de crecimiento de largo plazo para distintos componentes del PGB eran similares, pero posteriormente los cambios fueron notorios: a) entre 1940 y comienzos de los años cincuenta la agricultura se estancó, las exportaciones cayeron abruptamente y los servicios públicos se expandieron rápidamente; y b) desde entonces la agricultura se recuperó parcialmente, los servicios públicos volvieron a tener una menor tasa de crecimiento y las exportaciones cambiaron de tendencia y comenzaron a crecer a una tasa mayor que PGB (véase cuadro A-1).

Estos cambios estructurales fueron el resultado esperado de los concomitantes cambios en precios relativos. Se muestra en el mismo trabajo que, durante los años treinta y cuarenta, el precio relativo de los bienes agrícolas era bajo comparado tanto con el precio que prevaleció en el período anterior como con el precio relativo de bienes no agrícolas. Además, los bajos precios desincentivadores a la producción de exportables, junto con la expansión del consumo doméstico derivado de la expansión de los servicios públicos y la implementación de la ESI, provocaron una fuerte caída de las exportaciones.

“Políticas comerciales” como impuestos sobre exportaciones e importaciones, cuotas, licencias, etc. y controles de cambio fueron responsables por la mayor parte del incremento en la tasa efectiva de cambio de importaciones relativo a la tasa efectiva de cambio de las exportaciones. Por lo tanto, los precios de sustitutos de importación, comparado con los de exportación, se hicieron mucho más atractivos para la mayor parte de las decisiones de inversión. Esto creó un sesgo antiexportador, que fue insertado en la economía especialmente durante e inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial. Desde entonces, esto ha sido una característica permanente de la economía argentina.

Además de estos cambios estructurales, la economía también experimentó crisis de corto-plazo. Se puede ver en el cuadro A-1, que todas las recesiones hasta principios de los años cincuenta ocurrieron durante años de caídas en la producción agrícola y las exportaciones. De ahí en adelante, las recesiones no fueron asociadas con caídas, sino que con incrementos en el producto agrícola y volumen de exportaciones, y con caídas en el valor agregado del sector no-agrícola (exceptuando el sector público). Por lo tanto, estas crisis fueron “urbanas”, y son el resultado de las devaluaciones necesarias



para incrementar el precio de los bienes agrícolas y del nivel de producto y de exportación del sector agrícola.

En suma, el comportamiento económico de Argentina exhibió, como primera característica distintiva, un límite a su crecimiento causado por la exclusión de los mercados externos. Como segunda característica distintiva, la importancia de las recesiones de corto plazo debe ser enfatizada. De acuerdo con los resultados obtenidos por Cavallo (1986), la política económica doméstica (fiscal, monetaria, el tipo de cambio fijo, etc.) causaron las grandes fluctuaciones experimentadas por el tipo de cambio real desde 1956. A su vez, la crisis de estagnación del período 1956-1984 estuvo muy relacionada con las variaciones cíclicas en la tasa de cambio real (inducidas por políticas) que jugaron un rol crucial en la creación de crisis recurrentes en la balanza de pagos.

### 2.3. El conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico

El conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico se origina en una disputa entre la estructura productiva y el comportamiento del sector externo i.e., entre los sectores que producen para el consumo doméstico y los sectores que producen para el consumo externo. Para este análisis, es útil distinguir tres sectores cuyos precios relativos son cruciales para el crecimiento económico, tanto en el corto como en el largo plazo, la balanza de pagos y la determinación de los salarios reales. (Llach y Sánchez, 1984):

**Sector I. El Sector Agrícola en la Región de la Pampa (y actividades relacionadas).** Como productor tradicional de 2/3 de las exportaciones argentinas y consumidor de muy pocas importaciones, es entonces un exportador neto. Los bienes que produce, sin embargo, son vitales para el consumo doméstico de alimentación y por esta razón, sus precios están inversamente relacionados con los salarios reales. Además explica el 15 por ciento del producto nacional y el 10 por ciento del empleo.

**Sector II. El Sector Sustituidor de Importaciones.** Incluye cosechas regionales (es decir, fuera de la región de la Pampa), manufactura, energía y minería. Este sector fue desarrollado para sustituir importaciones en un contexto de una economía altamente cerrada. Bajo la prevaleciente estrategia de desarrollo hacia adentro, este sector es solo un exportador marginal, y es importador neto de insumos y bienes de capital. Es, sin embargo, un potencial exportador neto con un tipo de cambio apropiado y genera aproximadamente el 25 por ciento de PGB y 30 por ciento del empleo.

**Sector III. El Sector Productor de Servicios y Construcción.** Caracterizado por servicios y bienes esencialmente no transables; de acuerdo con la

---

experiencia argentina, está estrechamente relacionado con el nivel de urbanización y gasto público. Adicionalmente, el sector está naturalmente asociado con menores incrementos en productividad comparado con los otros sectores. Es estructuralmente un importador neto y, como tal, el empleo creciente en este sector sólo tendrá consecuencias negativas sobre el equilibrio externo. Aproximadamente el 60 por ciento de PGB y el empleo total está concentrado en este sector.

Por este casi exclusivo interés en la dinámica de corto plazo, el análisis del conflicto "comercio exterior/crecimiento doméstico" tradicionalmente combinó los sectores II y III en el común sector urbano. La justificación de esta dicotomía era que ambos sectores son importadores netos y tienen alta elasticidad ingreso de demanda por importaciones. En contraste, generan más del 80 por ciento de PGB y del empleo.

El conflicto entre lo que es requerido para estimular crecimiento económico de largo plazo y los factores, que lo permiten en el corto plazo, pueden ser analizados a través de este contraste entre las contribuciones del sector urbano al nivel de actividad (muy alta) y al equilibrio externo (negativa). Dada esta estructura económica, si no se diseñan políticas específicas para eliminar este conflicto, un incremento en el nivel de actividad económica es abortado pronto, debido a la crisis inevitable de la balanza de pagos. (Esta oscilación en la producción y las exportaciones se muestra en el cuadro A-1.)

El largo plazo. En el largo plazo, la economía es capaz de tener crecimiento estable sólo si la restricción externa es eliminada. Para que esto sea posible, dado que el sector III es importador neto relacionado con bienes y servicios no transables, el sector I y, bajo ciertas circunstancias, el sector II deben ser las fuentes de crecimiento. Estas condiciones implican un cambio en las políticas comerciales y de tipo de cambio, para llevar los precios relativos más cercanos a los internacionales.

Como se ha dicho anteriormente, crecimiento en los sectores II y III requiere, entre otras cosas, un tipo de cambio estable y alto (evitando la sobrevaloración de la moneda doméstica). También es necesario mostrar que un tipo de cambio alto causa una baja en los salarios reales, por lo menos, en poder de compra de alimentos (véase Cavallo y Mundlak, 1982, capítulo 5). Como los salarios reales en términos de su poder de compra de alimentos es usualmente una variable importante, observada por los que diseñan políticas, ésta es una política difícil de implementar. Por lo tanto, sin eliminar la restricción externa no puede haber crecimiento de largo plazo. Pero para eliminarlo se requiere de precios relativos y, consecuentemente, por ello salarios reales a niveles políticamente inaceptables y de contracción económica de corto plazo.

Dinámicas de corto plazo. La dinámica de corto plazo es el opuesto. La tasa de crecimiento de la economía, como su nivel de actividad, es altamente dependiente de la tasa de crecimiento del sector urbano, esto es, la combinación de los sectores II y III. Esta tasa depende fundamentalmente de los salarios reales y sus efectos sobre el consumo agregado. Históricamente en Argentina, tanto los salarios reales y la inversión en el sector urbano necesarios para lograr el pleno empleo han sido el resultado de la operación de un conjunto de precios relativos más o menos artificialmente impuestos, a través de políticas que discriminan en contra del sector I. Consistían en fijar salarios y/o tipo de cambio por disposición administrativa; (véase sección 3.3.) Cuando este conjunto de precios relativos excedía ciertos niveles críticos, se tomaba incompatible con el equilibrio externo. Entonces, cada vez que esto ocurría, una devaluación de la moneda doméstica fue requerida para obtener un conjunto de precios relativos más favorable para el sector I. Esto fue necesario para obtener el equilibrio externo más rápidamente, a pesar del costo en términos de equilibrio doméstico.

### 3. COMPORTAMIENTO DE LOS SALARIOS EN EL CORTO Y LARGO PLAZO

#### 3.1. La evolución de los salarios reales

Como se aprecia en el cuadro A-2 y la figura 1, las dos más obvias características de la evolución de los salarios reales son sus grandes fluctuaciones y su lento crecimiento de largo plazo.

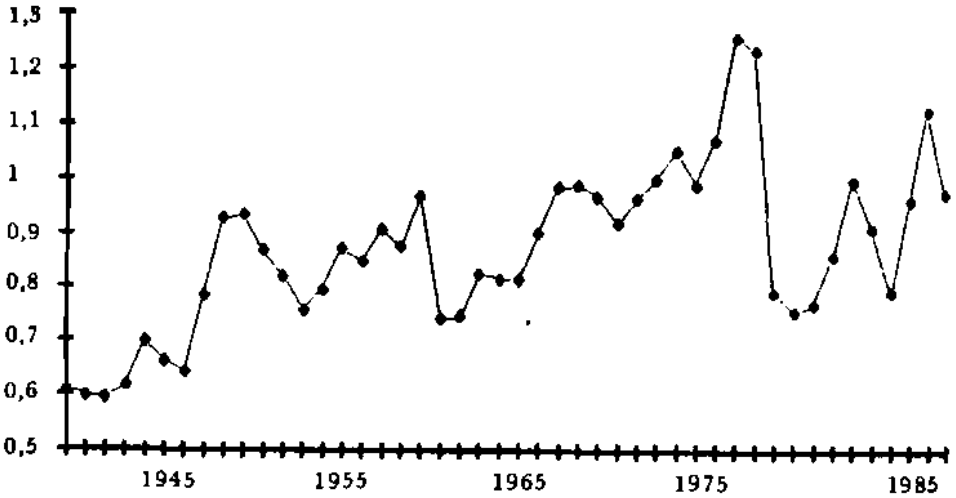
Entre 1940 y 1985, los salarios reales no subieron ni cayeron por más de tres años consecutivos. Los períodos de tres años consecutivos de crecimiento fueron 1947-1949, 1964-1966, 1969-1971 y 1978-1980. Fueron períodos excepcionales; no sólo estaban asociados con relativamente altas tasas de crecimiento de PGB,<sup>2</sup> sino que también precedieron cuatro de las cinco crisis más serias del sector externo. En todas, salvo un caso (1969-1971), estos largos períodos de aumento de salarios reales fueron seguidos por períodos de sostenida decadencia: 1950-1952, 1967-1968 y 1981-1982.

Incluso considerando los períodos más favorables, es fácil ver que un moderado crecimiento de los salarios reales ha sido una característica permanente de la economía argentina a través de este extenso período. Si tomamos en promedio móvil de cinco años para eliminar los efectos de los altos y bajos de corto plazo, la evolución de los salarios reales des-

<sup>2</sup>Para cada uno de estos períodos, la tasa anual de crecimiento de PGB fue respectivamente, 5 por ciento, 6,6 por ciento y 4,2 por ciento.

FIGURA 1

EVOLUCION DE LA COMPENSACION REAL DE LOS SALARIOS-GANADOS  
(índice, 1970 = 1)



Salarios nominales promedio en la economía deflactado por el Índice de Precios al Consumidor.

Fuente: Véase cuadro A-2.

de 1940-1944 es como sigue (el último período listado representa un promedio de tres años correspondientes a los primeros tres años del gobierno de Alfonsín):

CUADRO 1

LA EVOLUCION DE LOS SALARIOS REALES  
USANDO EL PROMEDIO DEL PERIODO 1940-1944  
COMO SALARIO DE REFERENCIA

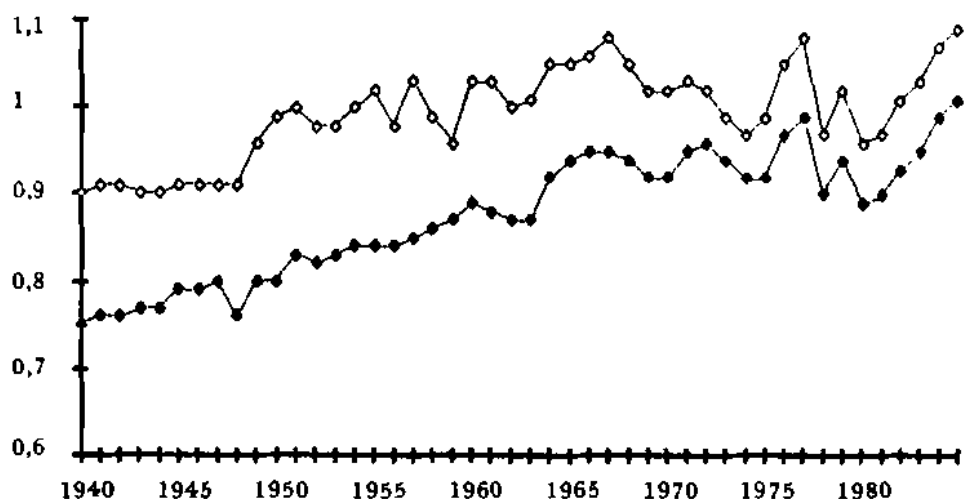
	Tasa anual de crecimiento de salarios reales	Años necesarios para duplicar el salario real
1940-1944		
1967-1971	1,7	41
1971-1975	1,92	36
1975-1977	1,51	46
1978-1982	0,87	80
1983-1985	1,18	59

Si eligiésemos el período más favorable como punto terminal (1971-1975) el resultado igual sería un muy bajo crecimiento anual de los salarios reales (menos del 2%).

### 3.2. Salarios relativos

Como se ha dicho antes (véase sección 2), la estrategia de sustitución de importaciones en Argentina fue, de hecho, una estrategia orientada hacia el mercado doméstico lo que redujo los incentivos para la producción de exportables, simultáneamente intentando incrementar el consumo doméstico. Precios relativos cambiaban concomitantemente y afectaban los salarios relativos.

FIGURA 2  
LA EVOLUCION DE LOS SALARIOS RELATIVOS



Salarios promedio en sector transable (sector I y II) relativo al salario promedio en sector no transable (sector III): línea superior.

Salario promedio en manufactura, minería y energía (sector II) relativo a salario promedio en sector III: línea inferior.

Fuente: Véase cuadro A-3.

Uno de los efectos fue que los salarios en el sector no-transable ( $w_{III}$ ) eran más altos que en el sector transable ( $w_{I,II}$ ).<sup>3</sup> Se puede notar que a pesar de las fluctuaciones, la razón  $w_{I,II}/w_{III}$  incrementó hasta 1966; sin embargo, el valor de esta razón fue siempre menor que 1. Después de ese año, grandes fluctuaciones y una tendencia decreciente fueron observadas hasta 1980 cuando empezó una tendencia ascendente (véase cuadro A-3 y figura 2).

Pero en el caso de Argentina, también es importante mirar la relación entre los salarios en manufactura, minería y energía (sector II) y salarios en construcción y servicios (sector III).

Debemos recordar que el sector II, o sector sustitución de importaciones, produce bienes potencialmente transables que han sido excluidos de mercados externos debido a políticas comerciales y otras políticas macroeconómicas. Como los aumentos en productividad en las actividades del sector III son generalmente menores que aquellos del sector II, la evolución de la razón entre el salario en el sector II ( $w_{II}$ ) y el sector III ( $w_{III}$ ) puede ser un indicador del grado de eficiencia en la asignación de los recursos entre estos dos sectores. Si los salarios en el sector III crecen a una tasa similar a los del sector II, mientras los incrementos en productividad en el sector III son menores que los del sector II, el empleo estará asignado ineficientemente.

Según el cuadro A-3 y figura 2, la razón  $w_{II}/w_{III}$  fue menor que 1 por la mitad del período 1940-1984 (22 de los 45 años). En los años restantes, el salario promedio en el sector II (industria, minería y energía) fue apenas un poco más alto que en el sector III (servicios y construcción).

Sin embargo, el diferencial de salario está creciendo a una tasa menor que el diferencial en productividad entre los dos sectores. Entonces, incrementos en  $w_{II}$  y  $w_{III}$  están exactamente reflejando ganancias en productividad.

Esta conclusión se deriva de los resultados obtenidos en la regresión de los salarios relativos  $w_{II}/w_{III}$  con respecto a las productividades relativas ( $q_{II}/q_{III}$ ) y de cada salario sectorial con respecto a su correspondiente productividad. Si la productividad se define como el valor agregado (a precios

<sup>3</sup>De acuerdo con la clasificación previa, los sectores I y II incluyen agricultura, manufactura, energía y minería; al sector III incluye servicios y construcción.

constantes) de cada sector dividido por el empleo sectorial total, los siguientes coeficientes de las regresiones son estimados.<sup>4</sup>

**CUADRO 2**  
**SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD: COEFICIENTES DE REGRESION**  
**(1940-1984)**

	Variable dependiente	Constante	Coefficiente de elasticidad constante	t	R <sup>2</sup> ajustado
1-	$w_{II}/w_{III}$	-0,18	0,45	11,0	0,75
2-	$w_{II}$	7,06	0,29	4,4	0,91
3-	$w_{III}$	6,59	-0,03	-0,1	-0,02

(41 observaciones).

Como el valor estimado del coeficiente de elasticidad constante (Regresión 1) es menor que 1, aumentos marginales de la productividad del sector II no son reflejados en la misma proporción sobre el diferencial de salario. De acuerdo con las regresiones 2 y 3, esto es el resultado tanto de una correlación positiva y baja entre productividad y salario en el sector II como también la falta de correlación entre salario y productividad en el sector III.

Otra manera de observar los salarios relativos es comparando el nivel de salarios del sector público con los niveles de los otros sectores, excluyendo al sector agrícola. El empleo público es uno de los mayores componentes del empleo del sector III. Representa aproximadamente 30 por ciento del empleo no agrícola y 17 por ciento del total del empleo. Como establece el cuadro A-3, esta alta absorción de empleo fue asociada con salarios relativos altos, especialmente durante 1964-1984.

$${}^4 w_{II}/w_{III} = a (q_{II}/q_{III})^b e^u$$

donde el coeficiente b puede ser interpretado como un coeficiente de elasticidad constante que mide la rapidez del ajuste de los diferenciales de salarios a cambios en diferenciales de productividad ( $\dot{w}_{II} - \dot{w}_{III} = b (\dot{q}_{II} - \dot{q}_{III})$ ). Debido a los conocidos problemas existentes en la medición de la productividad, el gobierno y el sector financiero no están incluidos en el sector III. Las actividades restantes son construcción, comercio y transporte.

Por lo tanto, la distorsión en los precios relativos que notamos previamente puede haber sido, en gran medida, una consecuencia directa de la evolución de los salarios del sector público.<sup>5</sup>

### 3.3. Políticas de tipo de cambio y salariales

Los principales instrumentos de política utilizados por el gobierno, cuando quiere redistribuir ingreso a favor del sector urbano (sectores II y III), consisten en la fijación de salarios y/o tipo de cambio por la vía administrativa. Como el objetivo era elevar los salarios en relación al tipo de cambio, estas políticas pueden llamarse "salario-tipo de cambio". Estas políticas, que implican un cambio en precios relativos favorable al sector no transable, han probado ser inefectivas para el crecimiento sostenido de los salarios reales; al contrario, su principal resultado ha sido reforzar el conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico.

Si se exigiese fijar o controlar el tipo de cambio, los precios y salarios en el sector III (construcción y servicios) aumentarían en relación a los de los sectores I y II. El período 1978-1980 es un ejemplo de poner en práctica esta opción. (Véase figura 2 y cuadro A-3.) En cambio, los precios entre estos últimos dos sectores dependían bastante de las políticas comerciales (tarifas sobre importaciones, impuestos a exportaciones, etc.)

Si, por el contrario, la política consistiese en fijar salarios a través de una decisión administrativa centralizada con el objetivo de mantener los salarios del sector III, creciendo como los del sector II, los resultados serían los mismos. Esto es, los precios relativos se moverían en la misma dirección, obteniendo un mejoramiento para el sector no transable con respecto del transable. La experiencia del período que comprende el fin de los años sesenta hasta mediados de los setenta es un ejemplo de los efectos de esta política (véase figura 2 y cuadro A-3). Obviamente, diferentes combinaciones de estas políticas entregan el mismo resultado básico, pero con distintas intensidades. Para el período 1940-1985, estos resultados básicos son los vistos en las secciones 3.1 y 3.2 (véase cuadros 1 y 2); el diferencial de salarios entre los sectores II y III crece a una tasa menor que el diferencial de productividad entre los dos sectores, i.e., incrementos en  $w_{II}$  y  $w_{III}$  no están reflejando exactamente aumentos de productividad. Hay una baja elasticidad salario-

<sup>5</sup>La política salarial seguida por el gobierno desde junio de 1985, como parte de la política de estabilización llamada Plan Austral, causó una disminución significativa en los salarios del sector público. Así, el nivel de salario relativo  $w_{p/wg}$  fue aproximadamente 1,5 en junio de 1986. Sin embargo, esto fue el resultado de una evolución diferencial de salarios en diferentes áreas del sector público: el salario privado promedio era 90 por ciento más alto que el salario promedio de la administración pública, pero 20 por ciento menor que el salario promedio pagado por empresas de propiedad estatal.



productividad (0,29) en el sector II, y no hay ninguna correlación entre salario y productividad en el sector III.

La importancia de estos resultados es que mientras más altos son los precios del sector III en relación a los del sector II (cualquiera sea la posición de estos sectores respecto al sector I), peor estará la balanza de pagos para cualquier nivel dado de actividad económica.

Como esta política "salarios-tipo de cambio" sistemáticamente favoreció al sector III, acentuó el problema de crecimiento de una economía con impedimentos para el comercio exterior. A pesar de su relevancia, este resultado de corto plazo, no es el más importante. La sistemática implementación de esta política fue un factor importante que contribuyó a la concentración de más y más recursos en el sector III (incluyendo las actividades de trabajadores independientes que son comunes en este sector). Esto no es sólo un impedimento al crecimiento sostenido sino que también fomenta la movilización de trabajadores al sector III. Dada esta situación, decisiones gubernamentales de otorgar aumentos generales de salarios implicaron que, de hecho, los precios del sector III tuvieron que crecer a tasa creciente respecto a los del sector II para mantener el objetivo de salarios relativos. En otras palabras, el cambio en precios relativos necesarios para obtener un incremento dado en el salario relativo del sector urbano, crece en el paso del tiempo. A su vez, esto es un impedimento al crecimiento de los salarios reales, tanto en el corto como en el largo plazo.

### 3.4. Términos de intercambio y aumentos en salarios reales

Mientras que el principal mecanismo históricamente utilizado para incrementar los salarios reales fue la política "salario-tipo de cambio", su éxito dependía no sólo de las preferencias del gobierno, sino también de las condiciones del sector externo.

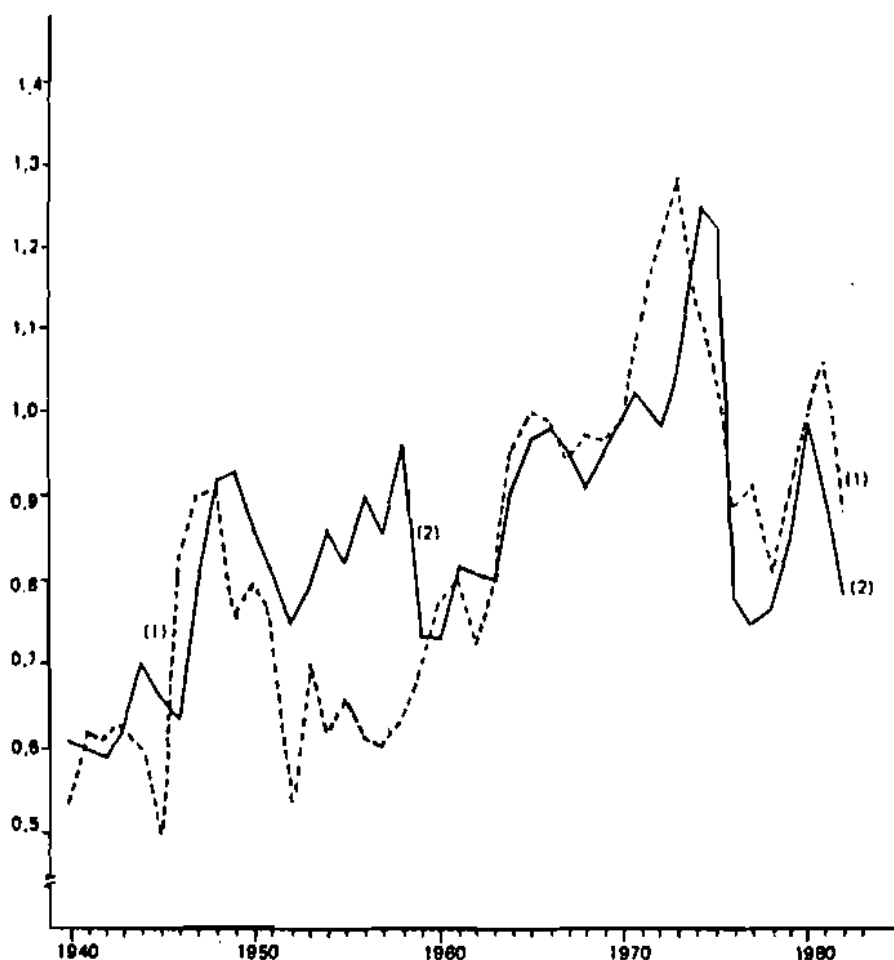
Curiosamente, los gobiernos que estaban más a favor de redistribuir ingreso hacia los trabajadores, muchas veces encontraron condiciones muy favorables especialmente con respecto a los términos de intercambio (TI). Tal fue el caso de los gobiernos peronistas entre 1946-1953, 1973-1974 y en menor grado del gobierno radical entre 1964-1966.

Un mejoramiento de los TI implica una especie de ganancia de renta para el país, i.e., con el mismo nivel de producción, hay más ingreso que distribuir. Al mismo tiempo, permite que la moneda doméstica esté sobrevalorada y, por lo tanto, incrementa el salario real. Pero si nada cambia en la economía, excepto los TI, si después se deterioran, este incremento desaparecerá (véase J. Llach, 1983). Esta fue la principal razón de por qué los gobier-

nos peronistas y radicales fueron capaces de dejar que cayese el tipo de cambio real, mientras aumentaba la absorción doméstica de bienes y los salarios reales (véase figura 3).

FIGURA 3

**SALARIO REAL AGREGADO Y PRODUCTIVIDAD PROMEDIA DE MANO DE OBRA  
DEFLACTADO POR LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO**



(1) Productividad promedio media del trabajo deflactado por el TI.

(2) Salario real agregado (salario nominal deflactado por el IPC).

Fuente: J. Llach y C. Sánchez (1984), figura 3.

### 3.5. Un alcance operacional de las políticas salariales y de ingreso

La gran concentración de la población en pocos centros urbanos, y los arreglos institucionales dieron nacimiento a un proceso de salarios nomina-

les que podían ser fuertemente afectados por regulaciones gubernamentales y el poder de los sindicatos. Este proceso enfrenta conflictos recurrentes con el proceso de salarios reales, por lo que cualquier intento de alcanzar un alto nivel de salarios reales no podía ser sostenido en el largo plazo.

Los sindicatos siempre han estado políticamente bien equipados para el logro de sus objetivos. A pesar de algunos cambios importantes en la estructura de poder de movimiento laboral, en la última década sigue siendo una organización disciplinada, extensa y politizada.

Significa que, además de los determinantes económicos previamente analizados, existía la actividad de los sindicatos y las presiones institucionales que derivan de las preferencias y políticas del gobierno.

Si consideramos el período desde 1940 hasta el presente, la experiencia argentina revela la existencia de sucesivos gobiernos que siguieron políticas claramente distintas. No sólo eran diferentes los métodos para establecer los salarios nominales (decisiones del gobierno, negociación colectiva, decisiones del empresario), sino que también el grado de maniobra permitido a los sindicatos y los objetivos con respecto a la distribución del ingreso.

Todo esto resultó en diferentes categorías de políticas restrictivas o distributivas que fueron aplicadas en contextos favorables y desfavorables desde el punto de vista del crecimiento de la economía y del sector externo. Virtualmente, como se vio, ninguna de estas combinaciones de política tuvo éxito prolongado. Con frecuencia, el grado de éxito para alcanzar salarios reales más altos y otras ganancias para los trabajadores fue opuesto a su durabilidad. La explicación última fue la incapacidad de la economía argentina para alcanzar un crecimiento sostenido.

El estudio de J. Llach y C. Sánchez (1984) que cubre el período 1940-1984 revela que es casi imposible mantener a través del tiempo, una política de distribución del ingreso independientemente de las condiciones económicas en los mercados de bienes, de trabajo y el sector externo. Al mismo tiempo, es correcto afirmar que las fluctuaciones en los salarios reales, resultantes de la evolución de estas condiciones, pueden ser afectadas predominantemente por las estructuras institucionales y las relaciones de poder que derivan de éstas.

Aceptar que, dentro de ciertos límites, el movimiento laboral argentino tiene el poder para afectar los salarios reales no implica que tiene el poder para mantener un crecimiento salarial mayor que el de la productividad. Por el contrario, la evidencia analizada en Llach y Sánchez (1984) sugiere que la actividad económica y política de los sindicatos no puede, por sí sola, im-

ner aumentos salariales o reglas distributivas, si éstas sobrepasan los límites dados por la economía en general del país. Cuando los sindicatos trataron de sobrepasar estos límites, el resultado fue un crecimiento de las diferenciales de salarios entre las actividades económicas y, finalmente, una redistribución del ingreso dentro de los asalariados. De hecho, como la respuesta a las presiones de los sindicatos ha sido la política "salario-tipo de cambio" que, a su vez, contribuye a la concentración de los recursos en el sector no transable, un crecimiento sostenido se hace cada vez más difícil de consolidar.

#### 4. EMPLEO Y DESEMPLEO

El comportamiento de la economía argentina en el largo plazo, particularmente en los años setenta ha causado una disminución en la tasa agregada de participación de la fuerza de trabajo y de empleo, como también una asignación del empleo que tendió a disminuir la oferta de trabajo para los sectores productores de "bienes". Debido a estas tendencias económicas y a la escasez demográfica de trabajo y el envejecimiento de la población,<sup>6</sup> el desempleo abierto no ha sido problema significativo en los mercados laborales urbanos. (Véase cuadro A-4.) En los últimos 15 años, ha habido un proceso que ha transferido trabajadores a los sectores de la construcción y de servicios y a ocupaciones no asalariadas que afectó la disponibilidad de trabajo en el sector industrial. También es evidente que una parte sustancial de la fuerza de trabajo se retiró del mercado laboral urbano debido a los salarios desfavorables y las condiciones de empleo que prevalecían en él. Este efecto, sumado al efecto demográfico de envejecimiento de la población, acentuó la escasez.

Los que se han retirado de la fuerza de trabajo y muchos de los empleados en el sector no transable constituyen una reserva laboral que podría ser utilizada en una expansión del sector productor de transables. Tanto la búsqueda de trabajo en el sector transable como la decisión de entrar al mercado nuevamente, serían el resultado de un nivel de salarios relativos y reales crecientes y de la probabilidad de emplearse en este sector.

##### 4.1. Tasas de participación

Altas tasas de participación, mayores al 40 por ciento del total de la población, eran frecuentes en los mercados urbanos de Argentina. Esto era el

<sup>6</sup>Desde 1914, el crecimiento de la población no solo fue lento, sino que se movió a tasa decreciente hasta 1970 (la tasa promedio de crecimiento anual se fue de 3,6 por ciento en 1914 a 1,6 por ciento en 1970). Después, un pequeño incremento ocurrió desde el período 1970 hasta 1980 (la tasa anual aumentó a 1,8 por ciento). El envejecimiento de la población fue la consecuencia de esta tendencia demográfica y se reflejó en una disminución de la fuerza laboral (C. Sánchez, 1978).

resultado de una alta participación de hombres en edad para trabajar como también de mujeres jóvenes y personas mayores.<sup>7</sup> Por ejemplo, en 1970 las tasas de participación de estos últimos tres grupos en el Gran Buenos Aires fueron de 30 por ciento, 21 por ciento y 34 por ciento, respectivamente. Sin embargo, en 1981 cayeron a 26 por ciento, 11 por ciento y 24 por ciento, respectivamente.<sup>8</sup>

Estimaciones de tasas de participación en los mercados urbanos de Argentina para el período 1950-1984 se muestran en el cuadro A-4. Desde 1950 a 1970 estas tasas se mantuvieron extremadamente altas; durante esos años 44 por ciento, 45 por ciento o incluso 46 por ciento del total de la población decidió entrar a la fuerza de trabajo. Luego, esta tasa cayó abruptamente alcanzando un nuevo nivel estimado alrededor de 38 por ciento del total de la población del Gran Buenos Aires, Córdoba y Rosario; esto es aproximadamente 5 de 13 millones de personas.

Esta pronunciada tendencia a la baja de la tasa de participación de la fuerza de trabajo fue el resultado de la combinación de dos efectos: el efecto demográfico y el efecto de retiro.

*El efecto de retiro:* En el corto plazo, la oferta de trabajo pareciera ser muy sensible a los cambios en las condiciones de mercado laboral. Frecuentemente, se ha notado que el número de oferentes y consecuentemente el nivel de la tasa de participación experimenta grandes fluctuaciones en cortos períodos de tiempo, por ejemplo, de un año. Estas fluctuaciones alrededor de la tendencia son asociadas con la expansión a la recesión económica y son el resultado de dos corrientes opuestas: las de trabajadores entrando en el mercado y las de los que se retiran.

Si no se dispone de información adecuada para este tipo de estudio dinámico, el modelo para el análisis debe estar ligado al resultado neto de ambas corrientes con una o más variables que reflejen las condiciones del mercado.

El procedimiento convencional consiste en hacer una regresión lineal de la fuerza de trabajo observada con alguna variable que mida el grado de estre-

<sup>7</sup> La población en edad de trabajar PEA es definida aquí como el total de la población entre 20 y 59 años de edad; i.e., el intervalo de edad para el cual existe la mayor probabilidad de estar en el mercado laboral, ya sea empleado o desempleado. Las tasas específicas de participación de la fuerza laboral son aproximadamente 93 por ciento, 64 por ciento y 15 por ciento para los intervalos 14-19, 20-59 y de 60 o más años, respectivamente; estos promedios implican una disminución de aproximadamente 30 por ciento a 50 por ciento en los intervalos más jóvenes y más viejos durante los últimos 13 años.

<sup>8</sup> Fuente: Encuesta Permanente de Hogares (E.P.H.).

chez del mercado. Podría ser el nivel de desempleo en relación a la fuerza de trabajo o el nivel de empleo en relación a la población total del país. Un estudio previo (C. Sánchez, op. cit., 1979) utilizó la segunda opción porque refleja más adecuadamente, en el agregado, las oportunidades de empleo existentes en el mercado.<sup>9</sup>

CUADRO 3  
PARTICIPACION DE LA FUERZA DE TRABAJO:  
COEFICIENTES DE REGRESION

	Constante	E/P	t	R <sup>2</sup>
Gran Buenos Aires				
L/P	0,063	0,919 (9,17 )	-0,0005 (3,05 )	0,97
L <sub>2</sub> /P <sub>2</sub>	-0,145	1,003 (4,10 )	-0,0008 (1,33 )	0,92
Córdoba				
L/P	0,134	0,754 (7,71 )	-0,001 (3,78 )	0,94
L <sub>2</sub> /P <sub>2</sub>	-0,039	0,790 (6,35 )	-0,001 (4,39 )	0,95
Rosario				
L/P	0,068	0,918 (17,30 )	-0,0009 (5,15 )	0,98
L <sub>2</sub> /P <sub>2</sub>	-0,134	0,977 (8,74 )	-0,0005 (1,48 )	0,94

Fuente: Sánchez, Ferrero y Schurthess (1979).

L = fuerza de trabajo.

P = población total.

L/P = tasa de actividad.

L<sub>2</sub>/P<sub>2</sub> = tasa de actividad de trabajadores secundarios.

( ) = valores T. Gran Buenos Aires y Rosario 23 observaciones, Córdoba 26 observaciones.

<sup>9</sup>La variable empleo dividida por la población total o el índice de empleo agregado reflejaría el comportamiento general de la economía. Como tal, su evolución también debe ser asociada con el comportamiento de los salarios reales. Cuando el empleo es alto, las condiciones económicas expansivas favorecerían un incremento en los salarios por sobre el de los precios. Por otro lado, cuando hay una reducción en el empleo, resultante de una recesión, ocurre lo inverso y los salarios reales caen. Entonces, es posible esperar una alta correlación positiva entre ambas variables.

Por ejemplo, en el período desde abril de 1970 hasta abril de 1978, el coeficiente de correlación entre salarios reales del sector manufacturero y la tasa de empleo agregado para cada ciudad incluida en el estudio fue alta y positiva (0,79 para Buenos Aires, 0,79 para Córdoba, y 0,72 para Rosario).

De acuerdo con los resultados de este estudio (véase cuadro 3) el flujo de trabajadores saliendo del mercado era mayor que el flujo de trabajadores entrando. Consecuentemente, tenemos que esperar una caída en la participación de la fuerza de trabajo cuando la probabilidad de tener un empleo disminuye y un incremento cuando esta probabilidad aumenta. Este efecto de retiro es muy fuerte en el corto plazo, especialmente dentro de la categoría de trabajadores secundarios.<sup>10</sup> Como se ha dicho, los resultados empíricos se derivan de la regresión en que la tasa de actividad L/P es una función lineal de la probabilidad de encontrar empleo E/P, y de una variable de tendencia t. Las regresiones, tanto para el total de la fuerza laboral como para los trabajadores secundarios, fueron realizadas por MCO. El período bajo análisis fue 1964-1978 (véase cuadro 3).

Dado estos resultados, no es posible una interpretación directa de la tasa de desempleo abierto. En otras palabras, si los trabajadores desalentados se retiran del mercado laboral y esto se registra como una caída en la tasa de participación de la fuerza de trabajo, el "desempleo disfrazado" subestimaría el verdadero nivel de desempleo.

*Los efectos demográficos y de retiro:* La tasa de participación de la fuerza de trabajo registró una tendencia pronunciada a la baja durante los últimos 15 años. Ello fue el resultado de la acción combinada del efecto demográfico y el efecto de retiro.

Lo anterior es la consecuencia del mencionado envejecimiento de la población y la declinación de la fracción de la población en edad de trabajar (20-59 años de edad).<sup>11</sup> Esto último es un resultado de largo plazo derivado del deterioro del salario esperado (definido como el salario ajustado por la probabilidad de encontrar empleo) que ocurrió en el período 1970-1985.

Un análisis de la declinación de la tasa de participación a través de la estimación del efecto de retiro y el efecto demográfico muestra la importancia relativa de cada uno. Estos efectos se midieron para el período 1964-1981. El efecto de retiro se estimó suponiendo la estructura de edad de la población constante, mientras para el efecto demográfico se supuso una tasa de participación constante.<sup>12</sup> Al efecto de retorno se le puede asignar más del 80 por ciento de la caída en la tasa de actividad en Córdoba, más del 60 por

<sup>10</sup>Hombres en edad de trabajar se definen como trabajadores primarios; todos los trabajadores restantes como secundarios.

<sup>11</sup>Sin embargo, como será explicado en la siguiente sección (véase el efecto migratorio) cambios en los salarios esperados están detrás del efecto demográfico también.

<sup>12</sup>Efecto de retiro =  $PR_t^* \cdot AS_0 - PR_0 \cdot AS_0$

Efecto demográfico =  $PR_0 \cdot AS_t - PR_0 \cdot AS_0$

Donde PR = tasa de participación y AS = distribución de edad en momentos 0 y t.

ciento en Rosario y en el Gran Buenos Aires alrededor del 50 por ciento (véase Sánchez, et. al., 1979; Sánchez, 1980 y Mann y Sánchez, 1984).

Estos datos indican que el efecto de retiro fue más fuerte en Córdoba y más débil en el Gran Buenos Aires. Como las personas entre los 20 y 59 años son típicamente emigrantes, los cambios en las corrientes migratorias que han ocurrido desde mediados de los años 70 es una de las razones que explica la distinta importancia que ha tenido el efecto demográfico en cada ciudad (la contribución de los flujos migratorios al crecimiento de la PEA disminuyó en el Gran Buenos Aires y en Rosario antes que en la ciudad de Córdoba (véase C. Sánchez, O. Nordio y J. Motta, 1984).

En resumen, dos factores de largo plazo han afectado el tamaño relativo de la fuerza laboral en estos mercados. Ambos son efectos de un cambio permanente en los salarios reales (relacionado con un deterioro del nivel de actividad económica y la probabilidad de emplearse) sobre la oferta de trabajo.

Un análisis de largo plazo (Sánchez, 1982) estudió la relación entre la oferta de trabajo y los salarios reales en el Gran Buenos Aires, Córdoba y Rosario estimando distintos niveles de salarios de reserva o de entrada al mercado de varios grupos (hombres en edad de trabajar, mujeres, jóvenes y personas mayores).<sup>13</sup> De acuerdo con los resultados, la oferta de trabajo es una función positiva de los salarios reales, pero la elasticidad salario real no es la misma para los distintos grupos. En general, la oferta de trabajo de los hombres en edad para trabajar es la menos elástica (menor que 1). La elasticidad de oferta de los jóvenes es más alta (en algunos casos mayores que 1).

Los resultados sugieren que incrementos o deterioros permanentes del nivel de salarios reales inducirá cambios en igual sentido sobre la oferta laboral. La intensidad de los cambios variará, según el grupo considerado. El estudio también incluye un ejercicio de simulación estática para determinar el nivel de empleo, la fuerza laboral y los salarios reales que resultarían de un crecimiento anual de 4 por ciento de PNB, empezando con el primer trimestre de 1970 y terminando en el mismo trimestre de 1981. Hasta 1975 no hubo diferencias significantes entre los salarios reales estimados y efectivos ni entre la oferta real estimada y efectiva; sin embargo, después de 1975 los salarios y la oferta laboral estimados crecieron más rápido que sus valores efec-

<sup>13</sup> Los salarios reales fueron expresados como una función del nivel de actividad económica y las tasas de participación como función de los salarios reales y una variable de tendencia demográfica. Un modelo de ecuaciones simultáneas fue estimado mediante máximo verosímilitud con información completa. El período del análisis fue 1971-1981.



tivos. Por lo tanto, los resultados también sugieren que si Argentina pudiera alcanzar un período de crecimiento sostenido como el simulado en el ejercicio, el empleo creciente implicaría salarios reales más altos que los que prevalecieron después de 1975.

Para poner al día toda evidencia empírica se puede hacer una regresión para el período 1974-1985. Se pueden estimar los coeficientes de elasticidad constante, haciendo una regresión de la tasa promedio de participación en las áreas urbanas<sup>14</sup> sobre el salario esperado (tasa de salario ajustado por la probabilidad de encontrar empleo) y una variable demográfica (la proporción de la PEA en el total de la población).

La evidencia documentada en el cuadro 4 confirma los resultados anteriores. A pesar de que la elasticidad de la oferta de trabajo con respecto al salario y al empleo es baja sigue siendo positiva.

**CUADRO 4**  
**ELASTICIDAD DE OFERTA EN AREAS URBANAS**

	Coeficiente	Valor de T
Constante	-0,309	-0,60
Salario esperado	0,039	3,67
Variable demográfica	0,956	7,44
$R^2$ ajustado: 0,8		

(24 observaciones).

*El efecto migratorio:* Cambios en el salario esperado también están detrás del efecto demográfico. Por un lado, la migración a estos mercados parece ser muy sensible a cambios en ambas variables. Por el otro, como la importancia de los hombres de 20 a 59 años de edad dentro del grupo migratorio es alta, el efecto demográfico debe estar correlacionado con ellas.

En este sentido, el comportamiento de los trabajadores migratorios debe ser similar al de los trabajadores secundarios o adicionales. En otras palabras, aquellos que se retiran de la fuerza de trabajo en un mercado local, dado, pueden quedarse inactivos o migrar a otros mercados. Si los que se retiran, migran a otro mercado, el efecto de retiro se observará como un efecto demográfico.

<sup>14</sup>Incluye Gran Buenos Aires, Córdoba y Rosario y otras 24 ciudades donde el EPH se realiza dos veces al año.

Un modelo tipo "Harberger-Todaro" de migración de trabajo puede ayudar a explicar este proceso.<sup>15</sup> Cuando la legislación sobre salario mínimo o cualquier otro obstáculo institucional como los sindicatos, impide la existencia de salarios flexibles, los salarios tenderán a estar por sobre el nivel de equilibrio. Si el diferencial de salarios entre dos mercados es lo suficientemente alto como para comenzar un proceso migratorio de un mercado al otro, la tasa de salario no despejará el mercado receptor y la oferta laboral será mayor que la demanda. El desempleo, por lo tanto, será una característica permanente del mercado receptor.

Dadas estas condiciones, la corriente de migración no será regulada por la tasa salarial, sino por la tasa de desempleo. Siguiendo a Harberger, si el nivel de salario mínimo induce un flujo inmigratorio grande mientras el empleo está alto, el desempleo incrementará hasta que se alcance un nivel de equilibrio. Como resultado, migraciones potenciales tenderán a ajustarse a un nivel compatible con la tasa de crecimiento de la demanda laboral.

Con un enfoque similar, Todaro argumenta que un flujo migratorio dado no es determinado por diferenciales de salarios reales, sino por lo que él llama, el "diferencial esperado". Esto es, el diferencial de salarios ajustado por la probabilidad de obtener un empleo en el mercado de destino.

Un modelo tipo "Harberger-Todaro" provee una estructura analítica adecuada para estudiar la migración argentina, en Sánchez, 1979. Este modelo fue aplicado para explicar corrientes migratorias desde los países adyacentes. Los resultados revelan que el flujo de inmigrantes paraguayos se comportaba de acuerdo con la teoría, i.e., parece haber un ajuste rápido en el flujo migratorio a los cambios en el diferencial de salarios esperado. Por lo tanto, si el valor de este diferencial cae abruptamente como ha ocurrido después de 1974, el efecto de retiro analizado más arriba probablemente incluirá una gran proporción de paraguayos, dejando el mercado.

En la medida que estos resultados son representativos del comportamiento de todos los flujos migratorios (tanto domésticos como de países adyacentes), se puede concluir que el efecto migratorio es de hecho un componente significativo del efecto de retiro.

#### 4.2. Distribución sectorial del empleo

Hemos definido dos sectores: el sector transable que incluye agricultura, minería, manufactura y energía; y el sector no transable que es el resultado

<sup>15</sup> A. Harberger (1971) y M.P. Todaro (1969).

de la agregación de la construcción, el comercio, el transporte, servicios financieros y otros servicios.

La evidencia que surge del cuadro A-5 muestra claramente la magnitud de la temprana terciarización de la economía y su posterior evolución. La proporción de empleo en comercio y servicios era casi el 50 por ciento del total de empleo en 1940 y más del 50 por ciento en 1980. La construcción, la otra actividad no-transable, triplicó su proporción del total de empleo en el mismo período. Como un todo, el sector no transable ganó el 69 por ciento de los nuevos empleos registrados entre 1947 y 1960, 85 por ciento de los entre 1960 y 1970 y el 87 por ciento del incremento entre 1970 y 1980.

Por el contrario, el empleo en la agricultura experimentó una caída sostenida; en un período de 40 años, perdió más de la mitad de su participación en el empleo total. Mientras que manufactura, minería y energía alcanzaron su punto máximo en 1947, para declinar después a su nivel original de 1940.

La naturaleza de las políticas de bienestar social reforzaron este proceso. Crearon un sistema de subsidios que, en vez de complementar el ingreso de los pobres independientemente de donde vivieran, consistió en una provisión gratis de los servicios públicos para los habitantes de Buenos Aires y otras ciudades importantes.

Regulaciones legales del proceso de fijación de salarios nominales también contribuyeron a esta concentración de recursos. Los salarios nominales, ya sea los determinados por un proceso legal de regateo o por el gobierno cuando los sindicatos eran prohibidos, fueron obligatorios para todos los trabajadores a lo largo de todo el país.<sup>16</sup> Entonces, diferencias en la escasez relativa del trabajo en distintas regiones no afectaron el nivel de los salarios. Esta uniformidad no fue afectada sustancialmente por la dispersión salarial de diversas actividades.

El resultado ha sido impedir la existencia de un nivel significativo de actividades manufacturera en las economías regionales y la promoción de una emigración desde estas economías hacia los grandes centros urbanos.

Adicionalmente, puede notarse que el carácter de las actividades terciarias después de 1970 cambió en el sentido de que algunas características *a priori* positivas declinaron; mientras que algunas que se creen negativas, au-

<sup>16</sup> Como fue explicado en la sección 3.5, de acuerdo con la ley, los términos del contrato laboral acordado por el sindicato y el patrón son obligatorios para todos los trabajadores en la actividad independiente de si pertenecen o no al sindicato.

mentaron. De acuerdo con J. Llach (1977), hasta 1970 el sector terciario podía ser considerado "maduro" ya que no era una fuente de empleo para trabajadores sobrantes y su estructura interna revelaba una importante presencia en actividades involucradas con el desarrollo de la economía (véase cuadro A-6).

A pesar que hasta 1980 esta estructura no reveló cambios fundamentales, algunas tendencias sobresalientes aparecieron. Primero, el comercio incrementó su participación en el empleo del sector terciario y se transformó en uno de los sectores principales del aumento de empleo terciario. El crecimiento experimentado por los trabajadores independientes y otra evidencia que se discutirá más adelante indican que los vendedores ambulantes, el comercio informal, etc., son los principales factores causantes de tal incremento.

Los servicios personales y el sector financiero son las otras dos fuentes principales de crecimiento del empleo en el sector servicios. Dado que esta expansión por sobre el promedio ocurrió justo cuando la economía no estaba creciendo, no debe ser considerado como un indicador del desarrollo, como por ejemplo, en el caso de los EE.UU.

En resumen, la evidencia sugiere que hasta 1970 la expansión de un sector terciario maduro hizo posible equiparar el crecimiento de la oferta laboral registrada en los grandes mercados urbanos del Gran Buenos Aires, Córdoba, etc. Pero la posterior "terciarización" de estos mercados, entre 1970 y 1980, no estuvo correlacionado con una oferta de trabajo creciente porque los flujos migratorios domésticos habían cambiado. Se debió más bien a un cambio del empleo desde el sector manufacturero y otras actividades formales a los sectores no transables especialmente los menos ligados al desarrollo.

#### 4.3. Empleo asalariado y no asalariado

El segundo tema que se puede identificar del cuadro A-5 es un fuerte indicio de que la terciarización fue acompañada por un aumento significativo del trabajo no asalariado, tanto en el sector transable como el no transable. Las siguientes cifras nos dan una idea más clara de este proceso.

Como se muestra en el cuadro A-4, el tamaño relativo del empleo (empleo dividido por la población total), declinó junto con la tasa de actividad de la fuerza de trabajo durante el período 1950-1984, especialmente desde 1970.

Sin embargo, un fenómeno que sin dudas actuó para apoyar los niveles generales de empleo fue el cambio de aquellos asalariados que se hicieron in-

dependientes. Este cambio ocurrió en cada uno de los centros urbanos argentinos durante el período 1976-1981. Mientras que, a fines de 1974, un poco menos del 19 por ciento del empleo total (en los mismos centros urbanos) eran trabajadores independientes; esta proporción subió a 20,6 por ciento en 1976 y continuó en ascenso hasta 1981 en que alcanzó al 23,7 por ciento. En otras palabras, por lo menos hasta 1980, el sector de trabajadores independientes absorbió, tanto una fuerza laboral creciente como aquellos despedidos de la actividad manufacturera. Sin embargo, este cambio en la composición de la fuerza laboral no pudo interpretarse hasta 1980 como un flujo de personas marginales y no productivas a empleos no asalariados: pues el salario promedio de estos trabajadores era más alto que el de los asalariados. A pesar de que esta relación tradicionalmente mayor que 1, durante el período 1976-1981 se incrementó abruptamente (se observan diferenciales de 30 por ciento o más en los principales mercados laborales del país en 1977 y 1978, véase cuadro A-7). Sin embargo, empezando en 1980, el ingreso relativo de los trabajadores independientes comenzó a disminuir y ya en 1981 habían elementos en el sector identificables como exceso de trabajadores o informalidad.

CUADRO 5

EMPLEO ASALARIADOS Y NO ASALARIADOS

	1947	1960	1970	1980
Empleo asalariados como porcentaje del empleo total	73	71	74	72
	1947-60	1960-70	1970-80	1947-80
Tasa anual de crecimiento (%)				
Empleo asalariados	1,1	1,6	1,3	1,3
Empleo no asalariados	2,4	0,1	2,1	1,6

Aunque es verdad que Argentina tiene una larga trayectoria de un sector no asalariado próspero e importante, podría esperarse que el nivel de desarrollo argentino estaría acompañado por una caída en la proporción de los trabajadores independientes. Ciertamente, esperaríamos que cualquier política diseñada para aumentar la productividad y la eficiencia tendería a canalizar el empleo al sector asalariado y manufacturero, no fuera de éstos. La secuencia general de cambio de estructura sectorial de la fuerza de trabajo durante el proceso de desarrollo sugiere que un incremento en el PGB, per cápita está asociado con una disminución de la participación de la fuerza

laboral perteneciente a la agricultura y un incremento proporcional en la participación de la industria y los servicios (véase, por ejemplo, Chenery y Syrquin, 1975). A su vez, tal incremento del sector servicios en el total de empleo, se asocia con un aumento en la demanda por servicios no tradicionales, i.e., servicios que son demandados a medida que la economía se desarrolla.

Pero los resultados son diferentes para Argentina. Dejando de lado la tendencia a la baja en el empleo agrícola ya mencionada, lo que importa ahora es ver lo que ocurrió con el empleo en la industria y los servicios. Debe recordarse que: a) La economía argentina registra un estancamiento de largo plazo y b) la expansión del sector servicios fue principalmente el resultante de la creciente importancia de aquellos servicios menos ligados al desarrollo. Si para el período 1947-80 el empleo asalariado es tomado como proporción del empleo total y es correlacionado con el PGB per cápita el resultado no es estadísticamente significativo. Por lo tanto, podría decirse que la elasticidad de empleo asalariado con respecto a PGB per cápita es igual a cero. Además, si consideramos solo el empleo asalariado en minería, energía y manufacturas, esta elasticidad es negativa (igual a  $-0,15$  y estadísticamente significativa). En contraste, el empleo en el sector no-transable (construcción y servicios, ambos con una alta tasa de empleo no asalariado) está altamente correlacionado con la evolución del PGB per cápita ( $R^2 = 0,86$ ) y la elasticidad resultante es positiva y muy distinta de cero (igual a  $0,47$ ).

En resumen, el crecimiento de la economía estuvo más relacionado con el empleo en servicios y construcción que al de la producción de transables. Como resultado de esto, también estuvo más relacionado con la expansión del empleo no asalariado que al asalariado.

Otra manera de mirar este proceso de aumento de importancia del empleo no asalariado es desagregando el empleo total en dos grandes categorías: formal e informal. Esta última se define como aquella asociada con unidades económicas pequeñas (menos de 5 empleados en el caso argentino) y con niveles de ingreso bajo "línea de pobreza".

Las conclusiones derivadas de un estudio previo indican que, de acuerdo con lo que se observó en otros países donde la informalidad explica el 30 por ciento o más de la fuerza laboral, no fue importante en los mercados laborales urbanos de Argentina a mediados de los años 70. En la ciudad de Córdoba, por ejemplo,<sup>17</sup> el número de personas dependientes de actividades infor-

<sup>17</sup>Véase C. Sánchez, H. Palmieri y F. Ferrero (1981). A pesar que este estudio está limitado a la ciudad de Córdoba, puede ser considerado como bastante representativo de lo que ha ocurrido en el resto de las áreas urbanas del país.

males fue estimado menor que el 15 por ciento de la población económicamente activa de la ciudad. Cerca del 91 por ciento de los del sector informal eran independientes y sólo el 9 por ciento eran asalariados.

Pero esta situación relativamente favorable se deterioró abruptamente durante la segunda mitad de los 70 y comienzos de los 80. En Sánchez, et. al, 1986, se encontró que la proporción de informales en el total de la fuerza de trabajo se incrementó aproximadamente un 32 por ciento entre 1974 y 1983 y representó casi el 20 por ciento de la población económicamente activa en 1983.

## 5. SALARIOS Y EMPLEO

### 5.1. Factores por el lado de la demanda

Se mencionó anteriormente que hasta 1970, la expansión de un sector terciario maduro hizo posible la absorción de una oferta laboral creciente en los grandes centros urbanos del Gran Buenos Aires, Córdoba, etc. La posterior terciarización de estos mercados, entre 1970 y 1980, no estuvo correlacionado con una creciente oferta laboral porque los flujos migratorios (domésticos y de países adyacentes) habían cambiado. Se debió a un movimiento del empleo de los sectores manufactureros a los no exportables, especialmente aquellos menos relacionados con el desarrollo.

Así, los cambios económicos que ocurrieron en esta década introdujeron, a su vez, cambios profundos en la demanda de trabajo. Esto se hizo notorio después de 1975 cuando las políticas económicas seguidas por el país causaron grandes fluctuaciones en los precios relativos. Estos cambios discriminaron en contra del sector potencialmente exportable manufacturero y favoreció el sector no transable.

Ningún sector fue más afectado por las políticas económicas adoptadas recientemente que el sector manufacturero. Habiendo disfrutado de un alto margen de protección efectiva de la competencia externa por décadas, la posición oligopólica del sector fue disminuida por la reducción de tarifas y más importante aun por una moneda doméstica sobrevalorada (después de 1978). Una economía más abierta (pero solo por el lado de las importaciones) hizo más difícil la fijación de precios (de bienes y salarios) y llevó a cambios estructurales significativos dentro del sector. El empleo en el sector manufacturero cayó en aproximadamente 13 por ciento entre 1975 y 1985.

Una economía abierta acompañada por un largo período de ajuste durante el cual "la ley de un solo precio" no está operando plenamente, proba-

blemente tendrá desequilibrios en el mercado laboral, una moneda doméstica sobrevalorada para niveles de pleno empleo y salarios nominales con incrementos mayores que los aumentos de los precios de los bienes transables. Este último fenómeno, en conjunto con un peso sobrevalorado, genera lo que Corden (1981) llamó "apretón a los transables".

Si la apertura de la economía a la competencia internacional lleva a incrementos en la productividad laboral que son mayores que los de los salarios, esto reducirá naturalmente el costo por unidad de salario. El incremento en el desempleo (o como en el caso argentino, los niveles relativamente bajos de empleo total) que acompaña una moneda doméstica sobrevalorada amortigua los aumentos en los salarios nominales. Sin embargo, en la experiencia argentina tales tendencias en la productividad y en los salarios nominales no fueron suficientes para evitar un "apretón a los transables". Este fue el resultado de dos factores; por un lado, la apertura económica y la competencia internacional le quitó al productor doméstico su poder para fijar precios. Por el otro, el peso sobrevalorado de 1979-1980 impidió al productor doméstico transferir los aumentos en los costos por concepto de salarios al precio del bien final. Al mismo tiempo, el mercado interno de bienes domésticamente producidos se estaba reduciendo a medida que los consumidores favorecían las importaciones que ellos percibían menos caras y de mejor calidad. Bajo estas circunstancias, para mantenerse competitivo, el producto doméstico debió haber reducido sus costos y mejorado la calidad del producto. Hay dos alternativas con respecto a la reducción de los costos salariales: la generación de aumentos en la productividad del trabajo y/o la aceptación de menores márgenes de utilidad (o bajos retornos sobre el capital total).

Aparentemente, la imposibilidad de reducir los costos de producción fijó un piso bajo el cual los precios internos no podían caer. Además de actuar como un impedimento para la convergencia de precios domésticos y externos y para el control de la inflación, este piso tuvo consecuencias recesivas. La política de precios del productor (y la flexibilidad) fue limitada como piso por los costos y por los precios externos como techo. Así el producto manufacturero doméstico declinó dado los márgenes de utilidad decrecientes (apretón a los transables) y la menor participación del mercado interno.

Los efectos recesivos del apretón a los transables fueron muy significativos. Definiendo el costo salarial, como la razón entre el salario nominal por hora pagado en cada grupo manufacturero y el precio del producto final correspondiente: en el sector manufacturero agre-



gado este costo subió en 56 por ciento desde el último trimestre de 1980.<sup>18</sup> Como ya se mencionó, este incremento en los salarios reales pudo haber sido compensado al menos en parte por aumentos de productividad. Sin embargo, se pudo ver que para el agregado y para 9 de los 14 grupos sectoriales, estos aumentos no fueron lo suficientemente grandes para evitar una caída en la razón entre el retorno del capital total y el valor agregado. Dado que el retorno de capital total se define como la suma de los retornos del capital propio más el capital prestado, tal caída combinada con aumentos en el costo financiero del capital probablemente resultó en utilidades cercanas a cero o pérdidas.

Se esperaría que utilidades decrecientes fueran asociadas con disminución del producto. Se desarrolló una ecuación de comportamiento para intentar explicar el producto manufacturero como función directa de las utilidades. La utilidad definida por aproximación consistente en la razón de costos salariales ( $w$  que es igual a  $W$  o salarios nominales industriales sobre  $P$  o precios industriales al por mayor) a productividad ( $q$ , que es la producción industrial  $Q$  sobre horas-hombres,  $H$ ):

$$Q = a \left( \frac{W/P}{Q/H} \right)^b \quad (1)$$

$$\ln Q = \ln a + b \ln (w/q) \quad (2)$$

Esta función logarítmica se derivó para el sector agregado y para cada uno de los 14 grupos. Para los grupos cuyos aumentos de productividad no compensaron los costos salariales crecientes (lo que se tradujo en utilidades decrecientes), el coeficiente de regresión indicó una relación negativa ( $b < 0$ ) entre el producto ( $Q$ ) y el costo salarial ( $w$ ) dividido por la productividad media horaria ( $q$ ) (véase cuadro A-18).

Se concluye que las estimaciones obtenidas validaron la hipótesis del efecto recesivo de la relación costo salarial-productividad; i.e. apoyan empíricamente el postulado del "apretón" del sector transable. El resultado final fue, por lo tanto, un proceso de desindustrialización y una transferencia de recursos al sector terciario de la economía.

<sup>18</sup> Estos valores fueron derivados de Sánchez (1981). El incremento en el costo salarial fue la consecuencia de condiciones en los mercados laborales, de bienes y servicios durante los años 1979-1980. En el mercado laboral, la disminución sostenida del tamaño de la fuerza laboral urbana creó una situación de escasez relativa que produjo una alta correlación entre salarios nominales y el índice de precios al consumidor.

Bienes y servicios no transables no sujetos a la competencia externa, pero, al mismo tiempo, formando el principal componente de la canasta sobre la cual se calcula el IPC mantuvieron una tasa de incremento de precios mayor que el de los transables.

## 5.2. La operatoria del conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico

Se vio anteriormente que la falta de crecimiento sostenido como también la naturaleza inestable de los salarios y el empleo, están muy relacionados con el conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico y con las políticas salario-tipo de cambio, usualmente utilizadas por los gobiernos para ampliar el tamaño del mercado doméstico (i.e. dejando que el tipo de cambio esté rezagado respecto de la tasa salarial). Es decir, la operatoria del conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico implica precios relativos fuera de sus niveles de equilibrio, que causan los problemas de salarios y empleo ya explicados.

Es por ello que podemos utilizar un modelo de desequilibrio. De acuerdo con este marco teórico, puede haber un exceso de demanda u oferta en el mercado laboral. El exceso de oferta podría ser eliminado con un aumento de la demanda por bienes (desempleo keynesiano) o por una caída del salario real (desempleo clásico). Pero también, excesos de demanda en el mercado laboral, pueden estar asociados con exceso de demanda en el mercado de bienes (inflación reprimida). Estos son los conocidos sistemas definidos por Malinvaud (1977).

Teniendo en mente el análisis previo, el argumento sería: dada la típica baja productividad del capital de la economía argentina,<sup>19</sup> un esfuerzo de parte del gobierno para alcanzar una tasa de crecimiento mayor sugiere una demanda por trabajo que puede exceder su oferta (inflación reprimida) y un desplazamiento positivo de la oferta incrementando los salarios reales. Mediante la operatoria del conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico, en el corto plazo, esto podría implicar un salario real que asegura una cuenta corriente equilibrada; al mismo tiempo, señala el fin del período de prosperidad y el comienzo de una recesión. Resumiendo, un régimen de inflación reprimida es seguido por un régimen keynesiano. El gobierno también ha variado el tamaño del mercado laboral vía políticas de salario real. Entonces no sería sorprendente encontrar una predominancia general del régimen de inflación reprimida. Esto también sería consistente con la poco probable aparición de un régimen clásico.

Se estimó un modelo de este tipo para el período de 1950-1984.<sup>20</sup> El cuadro A-9 muestra los regímenes proyectados por el modelo. Así, como un conjunto de indicadores que ayudan a comparar estos resultados con aquellos esperados del argumento anterior.

<sup>19</sup> Argentina, tradicionalmente, ha disfrutado de una razón inversión PGB alta, pero el crecimiento económico ha sido a tasas muy bajas por lo que probablemente la tasa de retorno sobre nuevas inversiones ha sido baja, especialmente, durante los años setenta.

<sup>20</sup> Véase A. Arnau, J. Arrufat, R. García y C. Sánchez (1986) para una presentación detallada del modelo.

El período 1951-1955 es clasificado como de inflación reprimida.<sup>21</sup> Para este período, las tasas de crecimiento del PGB, de salarios reales, y de la participación de la fuerza de trabajo fueron altas (la última fue de 45,5% en promedio). Condiciones de demanda favorables llevaron la tasa de desempleo al 4,8 por ciento que puede ser considerado como la tasa mínima de desempleo friccional, dadas las condiciones del mercado. Posteriormente, en el período 1956-1974, los regímenes keynesianos y de inflación reprimida se alteran. Los regímenes de inflación reprimida fueron principalmente el resultado de políticas expansionistas de demanda agregada. En el cuadro A-9 se observa que, durante los períodos de inflación reprimida, tanto los precios al consumidor y el tipo de cambio seguían con rezago como la tasa de salario nominal, mientras el PNB experimentaba grandes incrementos. Lo opuesto ocurrió en los períodos keynesianos, i.e., salarios de desequilibrio fueron corregidos y el nivel de actividad económica se deprimió. Finalmente, en el período 1975-1984, el crecimiento del PNB fue casi despreciable (un 0,3% promedio y negativo en términos per cápita) y el nivel de desempleo cayó como resultado de una disminución de la oferta de trabajo (la tasa de participación era menor que 40%). Por lo tanto, para los bajos niveles de productividad y de oferta de trabajo existentes en el mercado laboral, hubo exceso de demanda de trabajo, i.e. una situación de inflación reprimida.

El período 1970-1974 fue clasificado como de un régimen clásico. El crecimiento del PNB fue de 3,8 por ciento promedio y los salarios reales aumentaron en 4,7 por ciento. La tasa de participación cayó de 44 por ciento en 1970 a 40 por ciento en 1974 y la tasa de desempleo tuvo un promedio considerado alto de 5,4 por ciento. Una alta tasa de desempleo resultante de un salario real que está por sobre su nivel sostenible de largo plazo es consistente con resultados anteriores sobre el tema. Como fue señalado, otro estudio (Sánchez, 1982) incluía un ejercicio de simulación estática para determinar los niveles de empleo, la fuerza laboral y los salarios reales que resultarían bajo el supuesto de un 4 por ciento de crecimiento anual, empezando con el primer trimestre de 1970 y terminando el mismo trimestre de 1981. Hasta 1975, no hubo diferencias significantes entre los salarios reales efectivos y los estimados, ni entre la oferta laboral efectiva y estimada; sin embargo, después de 1975 los salarios y la oferta laboral estimados crecieron más rápidamente que sus valores efectivos correspondientes. No fueron necesarios cambios en los salarios ni en el tamaño de la oferta laboral para satisfacer un incremento en la demanda por trabajo durante el período 1970-1975. Entonces, los resultados que hemos obtenido (desempleo clásico) son

<sup>21</sup>“Inflación reprimida” es utilizada aquí para referirse a un exceso de demanda en ambos mercados, debido a que los precios relativos no están en equilibrio.

consistentes con esta evidencia; a su vez, el segundo período (desde 1975 en adelante) es consistente con un régimen de inflación reprimida.

Por lo tanto, dada la situación de conflicto comercio exterior/crecimiento doméstico, la implementación de las políticas de salario-tipo de cambio llevaron a un desequilibrio entre los sectores transables y no transables. Esto a su vez, causó los ciclos de contracción y expansión observados en la figura 3. A pesar que los incrementos de corto plazo en los salarios reales pudieron haber sido financiados por el incremento de la productividad laboral media deflactada por los TI (véase figura 3), esto implicó desequilibrio en los precios relativos (inflación reprimida) que provocaron períodos de poca actividad económica. Durante estos períodos, tanto los salarios reales como la productividad laboral media disminuyeron (desempleo keynesiano, véase figura 3).

Entonces en el largo plazo pareciera ser que no existe ningún salario real sostenible más alto que aquellos experimentados por la productividad laboral media deflactada por los TI.

## 6. CONCLUSIONES E IMPLICANCIAS DE POLITICA

Grandes fluctuaciones unidas a un lento crecimiento, son las dos más obvias características de la evolución en los salarios reales. Esta secuencia de cortos períodos de altos y bajos en los niveles de salario real es una manifestación dramática del conflicto permanente entre el desempeño pobre del crecimiento argentino en el largo plazo y la naturaleza de las políticas implementadas para incrementar salarios, i.e., las políticas salario-tipo de cambio.

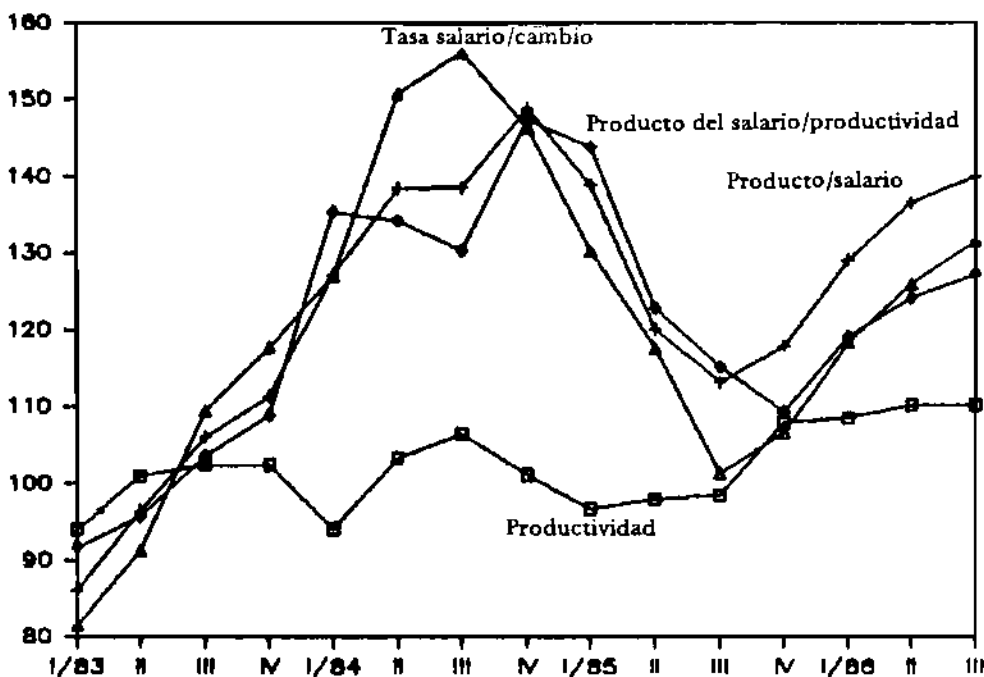
Esta rigidez salarial es el resultado de un conjunto de características estructurales de la economía argentina. Estas impiden la posibilidad de lograr el equilibrio interno (estabilidad de precios y pleno empleo) y externo simultáneamente. Para mantener el sector externo en equilibrio se requiere de un nivel bajo de actividad económica y consecuentemente salarios reales y empleo también bajos. Pero si el objeto de política, es promover el crecimiento económico y elevar los salarios reales, el sector externo opera rápidamente como un obstáculo y las políticas fracasan. Al mismo tiempo, la implementación sistemática de las políticas salario-tipo de cambio implicó precios y salarios relativos que han contribuido a la concentración de los recursos en el sector no transable de la economía. Esto es un claro impedimento al crecimiento, tanto de largo como de corto plazo.

Es por ello que, los cambios en precios relativos necesarios para obtener un aumento dado en el salario promedio son cada vez más grandes con el paso del tiempo.

La historia económica reciente de Argentina apoya esta conclusión. Durante 1984, primer año de la administración del Presidente Alfonsín, la economía argentina presenció un nuevo intento de incrementar los salarios reales vía una política de salario-tipo de cambio. La sobrevaloración de la moneda doméstica, necesaria para esta política, llevó a una estructura de precios relativos que deterioró tanto la situación del sector externo como las ganancias de utilidad por valor agregado. El tipo de cambio estaba rezagado respecto del salario promedio, y los precios industriales seguían un patrón similar (i.e. el producto-salario subió). Como la productividad laboral media no aumentó, este cambio en precios relativos causó una menor participación de la utilidad en el valor agregado industrial (figura 4).

FIGURA 4

**SALARIOS RELATIVOS Y PRODUCTIVIDAD LABORAL PROMEDIA  
EN EL SECTOR INDUSTRIAL**  
(índice, base 1983 = 100)



Fuente: Estimaciones del autor sobre la base de datos de IEE Ral.

Después de 10 meses, esta política tuvo que ser abandonada. Desde noviembre de 1984 hasta junio de 1985, los precios relativos cambiaron abruptamente en el sentido opuesto, i.e. los salarios iban rezagados a los precios

industriales, al tipo de cambio y a los precios al consumidor (figura 4). Este cambio en precios relativos causó una fuerte caída en el nivel de actividad económica y en los salarios reales. Al mismo tiempo, la inflación se aceleró rápidamente en la primera mitad de 1985, alcanzando una tasa mensual de 30 por ciento en junio. La economía estaba cercana a la hiperinflación.

Se hizo evidente la necesidad de un tratamiento de *shock* para reducir la acelerada tasa de inflación. El 14 de junio de 1985, el gobierno implementó un programa de estabilización antiinflacionario llamado el Plan Austral. Este plan fue un tratamiento de *shock* que apuntó a reducir la inflación "inercial" y el déficit fiscal.

A fines de 1985, la inflación estaba bajo control (la tasa mensual de inflación fue de 1,9 por ciento en octubre y de 2,4 por ciento en noviembre), y la economía junto con los salarios reales comenzaron a crecer nuevamente. Pero este proceso de crecimiento rápidamente se enfrentó con el conflicto equilibrio externo/crecimiento doméstico. Desde octubre de 1985 hasta julio de 1986, los salarios reales crecieron más rápidamente al tipo de cambio y los precios industriales. Como resultado, el producto-salario aumentó más que la productividad media (véase figura 4). Consecuentemente, la participación de las utilidades en el valor agregado pueden haber disminuido nuevamente.

El resurgimiento de la inflación obligó al gobierno a implementar políticas monetarias y salariales que perseguían la reducción de la actividad económica. En suma, dada la organización económica presente de Argentina, un salario real creciente es incompatible, tanto con el equilibrio interno como el externo.

Consecuentemente, la solución a los problemas del mercado laboral serían mejores servidos si en vez de utilizar políticas salariales, fuesen orientados a resolver los problemas estructurales, tales como el sesgo antiexportador, la organización y los resultados en el mercado de bienes, incluyendo los mercados regionales y la baja productividad del capital.

## APENDICE

### CUADRO A-1

**TASA DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIA (%): PNB, VALOR AGREGADO  
POR AGRICULTURA, VALOR AGREGADO POR SERVICIOS DEL GOBIERNO  
Y EXPORTACIONES. ARGENTINA, 1913-1984**

Períodos Seleccionados	PNB	Valor agregado agricultura	Valor agregado no agricultura	Valor agregado gobierno	Expor- taciones
1913-1940	2,7	2,4	2,8	3,1	1,3
1940-1953	3,2	0,7	3,9	5,8	-1,5
1953-1984	2,9	1,5	3,3	1,9	4,0
1913-1984	2,8	1,7	3,2	3,3	1,9
<b>Años de recesión</b>					
1913-1917	-5,3	-3,6	-6,8	3,5	-11,7
1925	-0,4	-10,5	4,4	3,7	-21,2
1930-1932	-4,8	-1,2	-6,9	2,8	-2,5
1943	-0,7	-12,3	4,2	2,8	1,6
1945	-3,2	-19,7	2,3	14,3	-5,8
1949	-1,3	-7,7	0,0	3,1	-25,9
1952	-5,1	-14,2	-3,3	-0,4	-26,6
1959	-6,4	-1,0	-8,3	1,4	4,5
1962-1963	-2,0	3,0	-3,2	0,3	17,5
1975-1976	-0,6	0,4	-1,1	6,4	8,0
1978	-4,4	1,5	-5,4	-1,8	8,1
1981-1982	-6,0	3,6	-7,8	1,0	4,7

Fuente: D. Cavallo (1986), figura 1; y R. Domenech (1986), cuadros 1 y 2.

CUADRO A-2

LA EVOLUCION DE LA COMPENSACION REAL DE LOS ASALARIADOS  
(índice, 1970 = 1)

Año	Salario real promedio	Signo de cambio	Año	Salario real promedio	Signo de cambio
1940	0,608		1963	0,817	=
1941	0,598	-	1964	0,902	+
1942	0,594	-	1965	0,984	+
1943	0,617	+	1966	0,989	+
1944	0,701	+	1967	0,967	-
1945	0,669	-	1968	0,919	-
1946	0,641	-	1969	0,964	+
1947	0,783	+	1970	1,000	+
1948	0,925	+	1971	1,052	+
1949	0,933	+	1972	0,990	-
1950	0,867	-	1973	1,072	+
1951	0,820	-	1974	1,264	+
1952	0,757	-	1975	1,237	-
1953	0,796	+	1976	0,792	-
1954	0,869	+	1977	0,756	-
1955	0,845	-	1978	0,772	+
1956	0,906	+	1979	0,861	+
1957	0,873	-	1980	1,000	+
1958	0,968	+	1981	0,912	-
1959	0,742	-	1982	0,793	-
1960	0,745	+	1983	0,964	+
1961	0,827	+	1984	1,128	+
1962	8,17	-	1985	0,978	-

Fuentes: 1940-1982, J. Lluch y C. Sánchez (1984), cuadro 1. 1983-1985, IEE RAL.

+ : cambio positivo.

- : cambio negativo.

= : no hay cambio.



CUADRO A-3

LA EVOLUCION DE LOS SALARIOS RELATIVOS

Año	$W_{I,II}/W_{III}$	$W_{II}/W_{III}$	$W_p/W_g^*$	Año	$W_{I,II}/W_{III}$	$W_{II}/W_{III}$	$W_p/W_g^*$
1940	0,75	0,90	0,99	1963	0,87	1,01	1,03
1941	0,76	0,91	0,99	1964	0,92	1,05	0,99
1942	0,76	0,91	0,98	1965	0,94	1,05	0,96
1943	0,77	0,90	0,99	1966	0,95	1,06	0,94
1944	0,77	0,90	0,99	1967	0,95	1,08	0,98
1945	0,79	0,91	0,98	1968	0,94	1,05	0,99
1946	0,79	0,91	0,98	1969	0,92	1,02	0,95
1947	0,80	0,91	0,98	1970	0,92	1,02	0,89
1948	0,76	0,91	1,01	1971	0,95	1,03	0,90
1949	0,80	0,96	1,02	1972	0,96	1,02	0,89
1950	0,80	0,99	1,12	1973	0,94	0,99	0,76
1951	0,83	1,00	1,12	1974	0,92	0,97	0,82
1952	0,82	0,98	1,13	1975	0,92	0,99	0,84
1953	0,83	0,98	0,83	1976	0,97	1,05	0,88
1954	0,84	1,00	1,04	1977	0,99	1,08	0,87
1955	0,84	1,02	1,01	1978	0,90	0,97	0,79
1956	0,84	0,98	1,10	1979	0,94	1,02	0,86
1957	0,85	1,03	1,22	1980	0,89	0,96	0,72
1958	0,86	0,99	1,02	1981	0,90	0,97	0,78
1959	0,87	0,96	1,05	1982	0,93	1,01	0,80
1960	0,89	1,03	1,08	1983	0,95	1,03	0,85
1961	0,88	1,03	1,00	1984	0,99	1,07	0,93
1962	0,87	1,00	0,91	1985	1,01	1,09	1,02

Fuente:  $W_I$ ,  $W_{II}$  y  $W_{III}$ , J. Llach y C. Sánchez (1984); los años 1983 y 1984 fueron estimados por el autor a través de IEERAL Data Base.

$W_p$  y  $W_g$ , R. Domenech (1986).

\*Salario promedio del sector privado no-agrícola relativo al salario en el sector público.

CUADRO A-4

PARTICIPACION DE LA FUERZA LABORAL, EMPLEO Y TASAS DE DESEMPLEO  
EN LOS MERCADOS URBANOS PRINCIPALES DE ARGENTINA

Año	Tasa de actividad <sup>a</sup>	Tasa de empleo <sup>a</sup>	Tasa de desempleo <sup>b</sup>	Año	Tasa de actividad <sup>a</sup>	Tasa de empleo <sup>a</sup>	Tasa de desempleo <sup>b</sup>
1950	46	44	4,3	1968	44	42	5,3
1951	46	44	3,5	1969	44	42	4,4
1952	45	43	4,0	1970	44	42	5,0
1953	45	43	4,8	1971	43	41	5,9
1954	46	43	6,2	1972	42	40	6,7
1955	46	43	5,8	1973	41	39	5,5
1956	46	43	6,8	1974	40	39	3,9
1957	46	43	6,3	1975	40	39	3,2
1958	46	43	7,8	1976	39	38	4,7
1959	44	42	5,5	1977	39	38	3,2
1960	45	42	5,6	1978	39	38	3,0
1961	45	42	7,2	1979	39	38	2,2
1962	45	42	7,3	1980	39	38	2,5
1963	45	41	8,9	1981	39	37	4,7
1964	45	42	6,3	1982	39	37	4,9
1965	45	43	5,3	1983	38	36	4,4
1966	45	42	5,8	1984	38	36	4,2
1967	44	41	6,4	1985	39	36	5,6

Fuente: 1950-1962: computado de datos de censos poblacionales de Liach y Sánchez (1984), y los coeficientes estimados haciendo una regresión entre la tasa de participación y el salario esperado (salario ajustado por la tasa de empleo o la probabilidad de encontrar empleo) y un componente demográfico para el período 1963-1964.

1963-1984: Data de PHS.

<sup>a</sup>Como porcentaje de la población total.

<sup>b</sup>Como porcentaje de la población económicamente activa.

CUADRO A-5

## CARACTERÍSTICAS DE EMPLEO SECTORIAL

	Distribución sectorial (horizontal %)					Tasa promedio anual de crecimiento del empleo					
	Sectores transables		Sectores no-transables			Sectores transables				Sectores no-transables	
	Agricoltura etc.	Manufacturas etc.	Construcción	Comercio etc.	Total	Agricultura, etc. Asalariado	No-asalariado	Manufacturas, etc. Asalariado	No-asalariado	Asalariado	No-asalariado
1940	27,1	29,3	3,6	46,0	49,6						
1947	26,1	27,2	4,0	42,7	46,7	0,1		7,2		3,8	
1960	20,8	27,1	6,7	45,4	52,1	-1,6	1,3	1,2	2,2	1,9	3,6
1970	16,2	23,3	8,7	51,8	60,5	-0,6	-2,1	0,4	-3,6	2,6	2,8
1980	12,9	23,0	10,8	53,3	64,1	-0,9	-0,6	1,1	2,6	1,7	3,2

Fuente: C. Sánchez (1984), cuadro 8.

CUADRO A-6

EMPLEO EN EL SECTOR TERCIARIO: STOCKS Y DISTRIBUCION DE AGREGADOS POR DESTINO

	Stocks			Distribución de agregados en el empleo terciario	
	1947	1970	1980	1947-70	1970-80
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Actividades ligadas al desarrollo*	51,1	50,6	49,6	50,1	56,8
- Comercio	30,5	29,6	31,7	28,7	57,0
- Finanzas, seguros, etc.	5,6	6,3	8,3	7,2	33,8
- Transportes por tierra	12,5	10,4	6,6	7,4	-41,8
- Otros transportes	1,4	2,1	1,3	3,0	-7,7
- Comunicaciones	1,1	2,2	1,7	3,9	-4,5
Servicios sociales	7,7	16,5	15,5	28,8	3,2
- Cultura, etc.	2,1	7,2	3,5	1,2	-42,7
- Salud	2,0	4,0	4,5	6,9	10,5
- Educación	3,7	5,3	7,5	7,5	35,4
Administración pública	19,9	13,5	11,0	4,3	-20,6
Servicios personales	21,3	19,6	23,9	16,8	80,6
- Personal	2,4	2,9	7,6	3,3	69,3
- Restaurantes	4,0	3,0	3,8	1,5	14,4
- Empleadas domésticas	14,9	13,7	12,4	12,0	-3,1

Fuente: 1947 y 1970: J. Llach (1977).

1980: C. Sánchez (1984).

\*La información disponible no permite la exclusión de vendedores viajeros y otra conexión informal de este grupo. En 1947 y 1970 ellos representaron el 4,4 por ciento y el 5 por ciento del empleo terciario respectivamente.

CUADRO A-7

NIVELES DE INGRESO PROMEDIO DE TRABAJADORES INDEPENDIENTES RELATIVOS A NIVELES DE SALARIO PROMEDIO

Años	Gran						
	Buenos Aires	Córdoba	Rosario	Mendoza	Santa Fe	La Plata	Tucumán
1974	1,11	1,10	1,05	0,95	1,01	1,06	1,01
1975	0,90	0,90	0,82	0,81	n/a	n/a	0,93
1976	1,05	1,10	1,10	1,09	0,97	n/a	1,10
1977	1,28	1,16	1,47	1,16	n/a	n/a	1,33
1978	1,20	1,18	1,09	1,00	1,11	0,99	1,35
1979	1,27	1,08	1,38	0,96	1,23	1,24	1,16
1980	1,27	1,02	1,31	0,92	1,19	1,15	1,30
1981	1,11	1,03	1,12	0,82	1,03	1,12	n/a

Fuente: Computación de datos de PHS.

n/a: no disponible al autor.

CUADRO A-8

ESTIMACIONES DE ELASTICIDAD DE PRODUCCION INDUSTRIAL  
CON RESPECTO AL COSTO SALARIAL DIVIDIDO POR LA  
PRODUCTIVIDAD MEDIA POR HORA

	Coefficiente de elasticidad constante	R <sup>2</sup>	D.W.
Total	-1,35 <sup>a</sup> (2,94)	0,28	2,73
Alimentos y bebidas	-0,06 (0,31)	0,18	2,55
Tabaco	-0,06 (0,24)	0,04	2,01
Textiles	3,69 <sup>a</sup> (2,94)	0,45	2,55
Vestuario	-0,70 <sup>a</sup> (4,79)	0,79	2,00
Madera y derivados	-0,50 (1,04)	0,12	1,78
Pulpa y productos de papel	-0,36 <sup>a</sup> (3,29)	0,65	1,82
Productos químicos	-1,20 <sup>a</sup> (3,44)	0,51	1,86
Otros productos	-0,10 (0,47)	0,43	2,72
Productos	0,10 (0,32)	0,02	1,93
Productos de cuero	-0,23 <sup>a</sup> (2,06)	0,26	1,86
Productos minerales no metálicos	-0,20 <sup>b</sup> (1,96)	0,24	1,74
Productos metálicos	-1,19 <sup>b</sup> (1,95)	0,34	2,05
Industria vehiculos	-1,16 (1,34)	0,20	2,09
Máquina electrica	-0,70 <sup>a</sup> (3,28)	0,61	1,74

Fuente: C. Sánchez (1981), cuadro 10.

<sup>a</sup>Diferente de 0 a un nivel de 5 por ciento de significancia.

<sup>b</sup>Diferente de 0 a los niveles de 10 por ciento de significancia.

( ) Estadístico T

CUADRO A-9

CLASIFICACION DE REGIMEN E INDICADORES DEL MERCADO LABORAL  
(promedios anuales)

Período	Régimen	Tasa de participación de la fuerza laboral (%)	Tasa de desempleo (%)	Salario/costo de la vida (% de crecimiento)	Salario/tasa de cambio (% de crecimiento)	PNB (% de crecimiento)
1951-1955	RI	45,5	4,8	2,0	6,2	3,1
1956-1958	K-RI	46,2	7,0	4,5	-15,9	4,6
1959	K	44,5	5,5	-23,4	-37,9	-6,4
1960-1961	RI	44,9	6,4	5,6	23,4	7,5
1962-1963	K-RI	45,2	8,1	-0,6	-2,7	-2,0
1964-1966	RI	43,2	5,8	6,6	19,2	6,6
1967-1968	K	44,2	5,9	-3,6	-9,4	3,5
1969	RI	44,4	4,4	9,3	12,9	8,5
1970-1974	C	42,4	5,4	4,7	10,4	3,8
1975-1984	RI	39,1	3,7	-1,1	6,7	0,3

Fuente: Tomado de Arnaudo, Arrufat, García y Sánchez (1986), cuadro 1.

Nota: RI: inflación reprimida, K: Desempleo keynesiano, C: desempleo clásico. Cuando la diferencia en empleo predicha por el modelo es menor que 1 por ciento para ambos regímenes, ambos son mencionados. 1972 debe ser identificado como K-C.

## Referencias

- ARNAUDO, A., J. ARRUFAT, R. GARCIA y C. SANCHEZ. "Typology of Argentine unemployment, 1950-1984", en IIEERAL Fundación Mediterránea, Córdoba, Argentina (unpublished), 1986.
- ARROW, K.H., B. MINHAS y R. SOLOW. "Capital labor substitution and economic efficiency", en *Review of Economic and Statistics*, Vol. 43, 3, 1961.
- BOUR, J. y J. MEIER. "El salario mínimo en la Argentina", en *Anales de la Asociación argentina de economía política*, 1978.
- CAVALLO, D. "Long-term growth in the light of external balance policies. The case of Argentina". Paper prepared for the book *A policy manual for the open economy*, World Bank, 1978.
- CAVALLO, D. y J. COTTANI. *The timing and sequencing of trade liberalization policy*. Final manuscript of a country study for the World Bank project "The timing and sequencing of trade liberalization", 1986.
- CAVALLO D. y J. MUNDLAK. *Agriculture and economic growth in an open economy: The case of Argentina*. Research Report 36, IFPRI, 1982.
- CORDEN, W. "The exchange rate, monetary policy, and north sea oil: The economic theory of the squeeze on tradeables" *Oxford Economic Papers* (New-series). Vnl. 33, julio, 1981.
- CHEENERY, W. y M. SYRQUIN. *Patterns of development 1950-1970*. Oxford University Press, Londres. 1975.
- DOMENECH, R. "Estadísticas de la evolución económica argentina. 1913-1984". *Estudios* año IX, 39, 1986.
- HARBERGER, A. "Cálculo del costo social de sustitución de la mano de obra" en *Revista Internacional del Trabajo* 83 (6), 1971.
- LLACH, J. *Estructura y dinámica del empleo en Argentina desde 1947*, CEIL, Documento de Trabajo, 2, Buenos Aires, Argentina, 1977.
- LLACH, J. y C. SANCHEZ. "Los determinantes del salario en Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de política". *Estudios*, año VII, 29, 1984.
- MALINVAUD E. *The of unemployment reconsidered* Oxford: Basil Blackwell, 1977.
- PALDAM, M. y L. RIVEROS. 'Minimum wages and average wages, analyzing the causality. The cases of Argentina, Brazil y Chile. Paper prepared for the VI Latin American meeting of the Econometric Society, Córdoba, Argentina, 1986.
- SANCHEZ, C. *Determinantes económicos de la migración de países limítrofes: chilenos y paraguayos en el mercado de trabajo de Argentina*, CEMA, Serie Documentos de Trabajo, 8, Buenos Aires, Argentina, 1979.

- SANCHEZ, C. *Estudio del mercado de trabajo en la ciudad de Córdoba*. Paper prepared for the PNUD-OIT project "Bases para la instrumentación de una política de empleo, remuneraciones y recursos humanos", Buenos Aires, Argentina, 1980.
- . "Mercado de trabajo manufacturero y recesión en la Argentina. 1979-1980". *Estudios*, año IV, 18, 1981.
- . "Salario real y oferta de trabajo en la Argentina" *Estudios*, año V, 21, 1982.
- . "Empleo y crecimiento en la economía argentina" *Estudios*, año VII, 31, 1984.
- . "La distribución regional de la población argentina y los efectos distorsionantes de los subsidios sociales e inversiones en infraestructura social, *Economías regionales y crecimiento* (en prensa), 1986.
- SANCHEZ, C. F. FERRERO y W. SCHULTHESS. "Empleo, desempleo y tamaño de la fuerza laboral en el mercado de trabajo urbano de la Argentina", en *Desarrollo Económico*, vol. 19, 73, 1979.
- SANCHEZ, C., H. PALMIERI y F. FERRERO. "The informal and the quasiformal sectors in Córdoba", en S.V. Sethuraman (editor) *The urban informal sector in developing countries, employment poverty and environment*, International Labor Office, Ginebra, 1981.
- SANCHEZ, C. y A. MANN. "Monetarism, economic reform and socio-economic consequences: Argentina 1976-1981", en *International Journal of Social Economics*, vol. 11, 3/4, 1984.
- SANCHEZ, C., O. NORDIO y J. MOTTA. "Cambios en el proceso de concentración de la población argentina" *V Congreso Nacional de profesionales en ciencias económicas*, Tomo Economía, 1984.
- SANCHEZ, C., R. NORDIO y C. ALASINO. *El deterioro del mercado de trabajo en la ciudad de Córdoba entre 1974 y 1983. Aspectos económicos y demográficos*. Córdoba, Argentina. (Unpublished), 1986.
- TODAROM. "A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries", en *American Economic Review*, marzo, 1969.