

Grupo 1: Dinámica del Mercado de Trabajo

Coordinación: D. Schleser - dschlese@trabajo.gov.ar
Daniel H. Contartese - dcontartese@trabajo.gov.ar

La situación de los trabajadores en Argentina frente a la crisis económica actual.

Luis Campos

Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA) y Observatorio del Derecho Social de la Central de los Trabajadores de la Argentina (CTA)
campos_le@yahoo.com.ar.

Ana Laura Fernández

Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA) y Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS)
afernand@ungs.edu.ar.

Mariana González

Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA)
marianagonzale@gmail.com.

Federico Marongiu

Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA)
fmarongiu@intramed.net.ar.

Marcela Sacavini

Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA)
marsacavini@yahoo.com.ar

1. Introducción.

La economía de nuestro país no es ajena a las consecuencias de la crisis económica internacional, que se hizo evidente hacia la segunda mitad de 2008. El impacto se confirma con las cifras que muestran para este año una caída en las exportaciones, una disminución aún mayor en las importaciones, un fuerte descenso en la producción y el empleo en la industria y la construcción. Si bien las condiciones macroeconómicas de nuestro país previas a esta crisis resultan más sólidas que las vigentes en momentos críticos anteriores, algunas tendencias negativas venían desplegándose con anterioridad al brusco cambio en la economía mundial. Al menos desde 2007, se asistía a una desaceleración en ciertas ramas de la producción industrial, con consecuencias negativas sobre la posibilidad de continuar creando puestos de trabajo a tasas elevadas. El empleo se encontraba prácticamente estancado y los trabajadores enfrentaban, en un contexto inflacionario, condiciones más difíciles que en los años anteriores para lograr incrementos en el salario real. A escenario interno se sumó el efecto de la crisis internacional.

En este contexto, a través de este artículo buscamos analizar los cambios económicos sucedidos en nuestro país en los últimos años y las consecuencias que han tenido sobre el mercado laboral y sobre la negociación colectiva.

Nos centramos en tres períodos que consideramos necesario diferenciar. En 2003-2006, tras atravesar una profunda crisis económica, política y social, se recupera rápida y fuertemente el nivel de actividad, con un inusitado ritmo de creación de puestos de trabajo. Los salarios aumentan desde sus deprimidos niveles de 2002, en un principio empujados por decretos del poder ejecutivo y luego por la reapertura de las negociaciones colectivas en el caso de los trabajadores asalariados registrados, y como resultado del mayor dinamismo del mercado laboral para los trabajadores en general. Entre 2007 y fines de 2008 algunas de estas condiciones cambian. La economía continúa creciendo a tasas elevadas pero la creación de empleo se detiene. Como correlato, la recuperación salarial se vuelve más difícil, tal como lo refleja el cambio en las pautas de las negociaciones en un contexto de inflación elevada. La inesperada intervención del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) por parte del gobierno apunta a ocultar parte de esta realidad, a la vez que vuelve mucho más difícil realizar cualquier análisis desde este período.¹ Finalmente, a partir de fines de 2008 el impacto de la crisis mundial nos sitúa en un escenario transformado, con desaceleración –o caída– de la actividad, disminución de la ocupación en ciertas ramas de actividad y mucho menor ritmo de crecimiento en otras. Más allá del impacto de la crisis en cada sector particular, ésta se ha instalado discursivamente y en consecuencia muchas de las organizaciones de los trabajadores han pasado a una posición más bien defensiva. En el presente año, además, las negociaciones salariales se vienen postergando, con resultados todavía inciertos.

El principal hallazgo del trabajo consiste en mostrar de qué modo el pasaje de una a otra etapa está marcado por modificaciones en el comportamiento del mercado laboral y, al mismo tiempo, por cambios en las formas que toma la negociación colectiva. Así, las dificultades asociadas al estancamiento del empleo en 2007-2008 se reflejan claramente en un cambio en las pautas negociales. De la misma manera, la forma y contenido de la negociación vuelve a modificarse con la desaceleración y recesión de fines de 2008 e inicios de 2009.

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

Ante la carencia de estadísticas confiables sobre varios de los aspectos a analizar, se ha optado por reemplazarlas por datos de fuentes privadas o por indicadores del INDEC que no se encuentren directamente cuestionados. Así, la información de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC se utiliza complementariamente con la que surge de los registros del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, que refiere sólo a los asalariados registrados, y en la que se encuentran subrepresentados los trabajadores del sector público. Para analizar la evolución de los precios –y de los salarios reales– no se utiliza el Índice de Precios al Consumidor del INDEC sino un índice elaborado por CENDA, el IPC-7 provincias, realizado en base a una ponderación de índices de precios de distintas Direcciones Provinciales de Estadística. Con el fin de mostrar la evolución de la producción industrial se compara el Estimador Mensual Industrial del INDEC con otros índices confeccionados por consultoras privadas. Finalmente, la información sobre exportaciones e importaciones que publica el INDEC en función de los registros de la Aduana se toma para estimar el sentido en el que estaría variando el nivel de actividad, ante la falta de confiabilidad sobre las estadísticas de producto. Por su parte, los datos sobre negociación colectiva surgen del seguimiento que realiza sobre este tema el Observatorio Social de la Central de los Trabajadores Argentinos.

En lo que sigue, el artículo se organiza en función de las tres etapas señaladas, que hemos identificado metafóricamente con una sucesión de estaciones: primavera, otoño, invierno. Para cada uno de estos períodos se describe brevemente la evolución de la macroeconomía y el empleo y se analiza el carácter y resultados de la negociación colectiva salarial y la evolución del salario real. El documento finaliza con breves conclusiones.

2. Primavera 2003-2006.

Tras una década de convertibilidad, manteniendo sobrevaluada la moneda nacional, en enero de 2002 el peso argentino sufrió una fuerte devaluación. Su efecto inmediato fue una brutal transferencia de ingresos, sobre todo en detrimento de los trabajadores, quienes vieron reducido su salario real aproximadamente en un tercio por el efecto del aumento de los precios internos. Inmediatamente se acentuó la depresión que venía experimentando el consumo tras varios años de recesión, y se redujo enormemente la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF). Azpiazu y Schorr (2008) señalan que la devaluación tuvo un efecto inmediato negativo sobre la rentabilidad de las

empresas, por el reacomodamiento en la estructura de precios relativos y la mayor presión de los costos financieros. Sin embargo, estos efectos negativos fueron compensados gracias a la potenciación de las exportaciones como resultado del nuevo tipo de cambio real.

Los sectores exportadores, tanto agropecuarios como industriales, estuvieron entre los grandes beneficiados por la devaluación, ya que además de experimentar una reducción significativa del costo salarial vieron triplicarse el precio de su producción en moneda nacional. Por otro lado, el capital industrial mercado internista se vio favorecido por la notable reducción de la competencia de productos extranjeros. Así, la nueva estructura de precios relativos permitió la recuperación del nivel de actividad, en particular en la producción de bienes. También resultaron beneficiados quienes que estaban endeudados en dólares, y cuyas deudas fueron pesificadas a un tipo de cambio de \$1,40, significativamente más bajo que el vigente en ese momento.

Como resultado de este nuevo escenario, desde el año 2003 se observa una significativa expansión del consumo privado, que creció a una tasa anual acumulativa de 8,6% entre 2003 y 2006, rompiendo con la tendencia decreciente de los cuatro años previos (gráfico N°1). Por otro lado, si bien en los primeros momentos posteriores a la devaluación el crecimiento del producto estuvo sostenido en parte por la utilización de capacidad instalada que había permanecido ociosa durante los años previos, a partir de 2003 la IBIF comienza a recuperar su participación en el PIB.²

Además de los beneficios que obtuvo a raíz de la devaluación de 2002, el sector de exportación experimentó una notable expansión gracias a una coyuntura particularmente favorable de precios internacionales de las *commodities* y algunos de sus derivados, así como también del incremento de las cantidades transadas, originados ambos en el *boom* importador asiático de estos productos, que se había iniciado con anterioridad a la devaluación del peso argentino³. De esta manera, el crecimiento anual acumulado de las exportaciones en 2003-2006 fue del 8,7%. En el plano de las importaciones se observó un crecimiento anual acumulado de 28,3%.

² En efecto, mientras que en 2002 la participación de la IBIF en el PIB era del 12%, en 2006 llegó a ser 23,4%, acumulando un crecimiento de 169,2% entre 2003 y 2006, aunque a tasas anuales decrecientes.

³ Cabe señalar que, al ser en gran medida exógena la causa del crecimiento de las exportaciones agrícolas, el fenómeno no fue exclusivo para Argentina sino que se observó en todos los países de América Latina orientados a esa producción. Esto aconteció más allá que en Argentina particularmente haya habido una política deliberada de tipo de cambio alto para fomentar las exportaciones (CENDA, 2006c).

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

Como resultado de este proceso, el PIB creció a una tasa anual promedio de 8,9% entre 2003 y 2006, acumulando un crecimiento total de 40,5% en el período. Esta notable recuperación del nivel de actividad, a diferencia de lo ocurrido en la década de 1990, tuvo su correlato en una decisiva recuperación del nivel de ocupación. A partir del cuarto trimestre de 2003 la elasticidad empleo producto, que mide el incremento porcentual del empleo con respecto al incremento porcentual del producto, comenzó a tomar valores muy elevados en términos históricos. Por ende, el crecimiento de la economía fue acompañado por un aumento extraordinario de la cantidad de puestos de trabajo totales (3,2 millones) y, en particular, de los registrados (1,9 millones) (gráfico N°2). En consecuencia, la tasa de desocupación se redujo progresivamente del 20,4% en el primer trimestre de 2003 a 8,7% en el cuarto trimestre de 2006, logrando perforar el piso de los dos dígitos a partir de ese momento.

El alto crecimiento del empleo en relación con el producto obedece esencialmente a tres procesos: la abrupta caída del costo laboral medido en dólares tras la devaluación (gráfico N°3), la recuperación de los sectores trabajo intensivos gracias a la nueva estructura de precios relativos y la elevada capacidad ociosa existente hacia el fin de la convertibilidad, que permitió durante los primeros años posteriores a la devaluación el incremento significativo del empleo sin la necesidad de una expansión en similar proporción del nivel de inversión (CENDA, 2006a).

Estos cambios en el patrón de crecimiento y en el mercado de trabajo se verificaron a la par de una transformación en la regulación salarial, que fue dinamizada, en un primer momento, por el otorgamiento de aumentos salariales como parte de la política salarial del gobierno nacional, y posteriormente a través de la recuperación de la negociación colectiva entre los representantes de los trabajadores y de los empleadores.

En efecto, inicialmente, el gobierno de E. Duhalde dispuso por decreto aumentos salariales de suma fija, que alcanzaron a la totalidad de los trabajadores registrados. Esta política fue continuada durante el primer período del gobierno de N. Kirchner, que le otorgó carácter

remunerativo a dichos aumentos. En síntesis, esta primera subetapa, que se prolongó entre julio de 2002 y diciembre de 2004, incluyó el dictado de ocho decretos de necesidad y urgencia que otorgaron sucesivos aumentos salariales por un monto total de \$ 404 para cada trabajador.

Paralelamente, entre julio de 2003 y julio de 2005 el salario mínimo, vital y móvil (SMVM) se incrementó de \$ 200 a \$ 630 (un 50% en 2003 y 2004, y un 40% adicional en 2005), en un principio a través de decretos de necesidad y urgencia, y ya en el año 2005 como consecuencia de la recuperación del Consejo Nacional de Salario Mínimo, Vital y Móvil. Esta política, a su vez, impulsó la negociación colectiva entre los sindicatos y las cámaras empresariales, que incorporaron dichos aumentos a los salarios básicos convencionales, y readecuaron las escalas salariales, lo que se reflejó en un incremento de las homologaciones de negociaciones colectivas por parte del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (gráfico N°4).

El recurso de otorgar aumentos de suma fija dejó de utilizarse en el año 2005 y, a partir del año 2006, la determinación de los niveles salariales pasó a estar directamente relacionada con la negociación colectiva, aunque con una importante participación del gobierno nacional. En efecto, durante el año 2006 el gobierno intentó imponer una pauta de aumento salarial del 19% que fue receptada, en primer término, por aquellos acuerdos identificados como “testigo” (principalmente el acuerdo correspondiente al transporte de cargas). Posteriormente fue replicada por el conjunto de las actividades, sin que se explicitara una gran cantidad de conflictos. La vigencia de estos acuerdos se pactó, casi en la totalidad de los casos, por el plazo de un año, y las diferencias sectoriales se verificaron, principalmente, en la existencia de cuotas para hacer efectivo el incremento salarial, y en el carácter remunerativo o no del aumento obtenido.

Finalmente, la ronda de negociación colectiva correspondiente al año 2006 culminó con el establecimiento de un aumento del 27% del SMVM, que fue incrementado de \$ 630 a \$ 800. Si bien ello importó una nueva elevación del piso salarial de los trabajadores registrados, en esta ocasión se produjo a un ritmo menor que el experimentado en los años anteriores. Como puede observarse en el cuadro N°1, esta forma de determinar los niveles salariales permitió recuperar en términos reales los salarios básicos convencionales, en tanto el porcentaje de aumento pactado resultó superior a la tasa de inflación de dicho año.

En síntesis, en el contexto de crecimiento económico acompañado por un fuerte aumento de la tasa de empleo que se evidenció a partir de 2003, los trabajadores tuvieron la posibilidad de reinstalar las discusiones salariales en la negociación colectiva. De esta manera, la política salarial desarrollada en el período que abarca el período 2003-2006 tuvo como objetivo recuperar, al menos parcialmente, la caída salarial experimentada durante los últimos años de la convertibilidad y luego de la devaluación a lo largo del año 2002. La consecución de este objetivo se vio favorecida por la confluencia de las luchas desarrolladas por los trabajadores con la necesidad de fortalecer el mercado interno.

Cabe señalar que el aumento del poder adquisitivo del salario como medio para fortalecer el mercado interno durante este período fue tolerado en cuanto aumento del costo de producción, porque la tasa de ganancia había crecido enormemente gracias al magnífico abaratamiento del costo salarial que se derivó de la devaluación de 2002. Recién a fines de 2006, con una economía que crecía constantemente desde 2003 a tasas notablemente altas, se logró revertir esa abrupta caída del poder adquisitivo de los asalariados que, aún así quedó un 5% por debajo de los niveles de 1995 (gráfico N°5). En el caso de los salarios declarados en el sistema previsional, en cambio, la recuperación fue más veloz, de manera que los niveles previos a la devaluación se habían alcanzado ya un año antes (gráfico N°6).

3. Otoño 2007-2008.

El fuerte dinamismo de la producción y el empleo, basados en parte en la competitividad que brindaba un tipo de cambio alto, parece haber alcanzado sus límites en 2007, al menos un año antes del estallido de la crisis internacional. El aumento explosivo de los precios internacionales de las *commodities* y el crecimiento de la demanda interna –en especial del consumo– en el marco de una economía con mercados fuertemente concentrados, sumados a ciertos desacoples entre la capacidad de expansión de la oferta y la demanda creciente, ejercieron presión sobre los precios internos e implicaron una aceleración de la inflación, que había sido de 9,9% entre diciembre de 2005 y el mismo mes de 2006 y alcanzó el 25,8% entre ese mes y diciembre de 2007, de acuerdo con el IPC-7 provincias. Este fenómeno, asociado a un tipo de cambio nominal prácticamente estable, redundó en una gradual apreciación real del peso, que se acentuó desde

mediados de 2007, de manera que la política de tipo de cambio alto comenzó a perder fuerza (gráfico N°7).

Como resultado, se produjo un freno en la producción del sector industrial, gran parte del cual no es competitivo a nivel internacional y precisa de la protección cambiaria para crecer –y, en algunos casos, subsistir-. Según datos sectoriales no oficiales, la producción industrial alcanzó un máximo (medido en términos de cantidades) hacia fines de 2007 y disminuyó entre ese momento y mediados de 2008 (gráfico N°8).

Estos cambios impactaron fundamentalmente en el mercado de trabajo. Si bien los datos oficiales muestran una persistente caída de la tasa de desocupación en el período, ésta se encuentra asociada a una tasa de empleo estable, que deja de crecer tal como venía haciéndolo desde 2003. Ello es resultado de un menor dinamismo en la creación de puestos de trabajo, que apenas compensa el crecimiento de la población. En efecto, a partir de los datos provenientes de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) elaborada por el INDEC surge que la ocupación urbana sólo creció el 0,5% entre el segundo trimestre de 2007 y el mismo período de 2008 (gráfico N°9).

Según esta misma fuente de información, detrás del estancamiento de la tasa oficial de empleo parece haber ocurrido un cambio en la composición de las ocupaciones, caracterizado por una fuerte reducción en términos absolutos de la cantidad de trabajadores ocupados en puestos asalariados no registrados. Esta caída que tuvo lugar durante los años 2007 y 2008 obedece, en parte, a la reducción de la cantidad de beneficiarios del Programa Jefes de Hogar (PJH) que brindaban una contraprestación laboral que tomaba esa forma de relación⁴. Aún así, la disminución en el número de beneficiarios de este programa fue mayor en los años anteriores a 2007 sin que ello haya implicado una reducción en el número total de puestos de trabajo asalariado no registrados.

⁴ El Programa Jefes de Hogar exige a sus beneficiarios una contraprestación laboral, motivo por el cual quienes brindan esta contraprestación se consideran ocupados, aunque en puestos no registrados en la seguridad social. Los beneficiarios de ese plan fueron traspasados, en función de sus características y las de sus hogares, al Seguro de Capacitación y Empleo (SCyE) y el Programa Familias por la Inclusión Social (PF), que no exigen contraprestación laboral, de modo que las personas que pasaron a ese plan pudieron haberse retirado del mercado de trabajo y haber pasado a ser parte de la población económicamente inactiva. Según datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), en 2007 el porcentaje de beneficiarios del PJH que fueron dados de baja con motivo de su incorporación al mercado de trabajo fue en promedio del 21%, de los cuales el 86% lo hizo a través de un empleo registrado en el sistema previsional. En ese mismo período, el 50% de las bajas se debió al traspaso de los beneficiarios al PF (38%) y al SCyE. Debe aclararse, sin embargo, que esta última fuente de datos se refiere a la totalidad de los beneficiarios del PJH, que incluye también a aquellos que, por no haber brindado una contraprestación laboral en el período de referencia, no fueron incluidos entre los ocupados.

Los datos provenientes del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP), que brinda información sobre la evolución de los puestos de trabajo registrados, muestran que en el período 2007-2008 los puestos de trabajo siguieron creciendo, aunque lo hicieron a tasas cada vez menores (cuadro N°2).⁵ La tasa de crecimiento interanual pasó del 12,0% en el cuarto trimestre de 2004 en el momento en que alcanzó su máximo del período, al 6,8% en el segundo trimestre de 2008.

Esta desaceleración de la tasa de creación de empleos asalariados registrados no fue homogénea. Los sectores productores de bienes, que tuvieron un mayor dinamismo durante la etapa de recuperación, son los que en esta etapa de estancamiento del empleo global muestran más claramente el cambio de tendencia. La cantidad de puestos registrados en el sistema de seguridad social en estos sectores pasó de una tasa de crecimiento interanual del 14,8% en el cuarto trimestre de 2004 a una tasa de 4,9% en el segundo trimestre de 2008. Por su parte, el empleo en los sectores productores de servicios creció un 10,6% interanual en el segundo trimestre de 2005 y un 7,8% en el mismo trimestre de 2008.

A su vez, entre los sectores productores de bienes la dinámica también es heterogénea. La desaceleración de las tasas de crecimiento del empleo se verificó de manera más marcada en las ramas de la industria manufacturera y, en particular, en la construcción. En esta última rama de actividad la reducción de la tasa de creación de puestos de trabajo registrados es muy abrupta. Aún así, debe aclararse que una parte del crecimiento acelerado durante la recuperación puede haberse debido a la registración de trabajadores que antes estaban contratados en forma precaria –sin estar registrados en la seguridad social– y no necesariamente a la creación de nuevos puestos de trabajo.⁶

En suma, el empleo global se ameseta, mientras que el empleo registrado crece pero a tasas menores. Aún así, debe tenerse en cuenta que, hasta mediados de 2008, en la mayoría de los sectores las tasas de crecimiento del empleo registrado siguieron siendo elevadas, manteniéndose

⁵ Cabe resaltar, sin embargo, que la información de esta fuente sólo cubre a los trabajadores asalariados registrados del sector privado y de algunas dependencias del sector público. Por lo tanto, quedan excluidos del análisis que sigue los empleadores, los trabajadores por cuenta propia, los asalariados que no están registrados en el sistema de seguridad social y los empleados públicos de varias provincias, ocho a la fecha, entre las que se cuentan las más grandes en términos de empleo, como Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Está excluido también el personal de las Fuerzas Armadas y de seguridad.

⁶ El hecho de que la creación de puestos de trabajo registrados haya superado proporcionalmente al aumento de los puestos no registrados, tal como surge de la información de la Cuenta de Generación del Ingreso (INDEC) referida al sector Construcción, puede tomarse como evidencia en favor de este argumento.

por encima del 5%, y que en todos los sectores el nivel del empleo registrado siguió estando muy por encima de los niveles de principios de 2003.

Esta desaceleración en el crecimiento del empleo tuvo un impacto directo en las posibilidades de los trabajadores de mantener o mejorar el poder adquisitivo de sus salarios, más aún en un contexto de inflación creciente. En efecto, el poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores tuvo una leve caída, entre inicios de 2007 y mediados de 2008, aunque el retraso de los salarios con respecto a la evolución de los precios quedó en alguna medida oculto a partir de la manipulación del Índice de Precios al Consumidor. Sin embargo, esto resulta evidente si se utilizan datos alternativos sobre la evolución de los precios (gráfico N°6).⁷

En términos de negociación colectiva, se advierte una ruptura en el año 2007, principalmente en dos aspectos. Por un lado, se comenzaron a experimentar diferencias sectoriales en la negociación salarial. Por el otro, se detuvo la recuperación de los básicos convencionales y del Salario Mínimo Vital y Móvil en términos reales, ya que todos los aumentos pactados se encuentran por debajo o en línea con la inflación anual (cuadro N°1). En efecto, mientras que con anterioridad la política de aumentos por sumas fijas y la negociación colectiva salarial se había traducido en incrementos del salario real, a partir de 2007 es necesario observar las particularidades sectoriales, por cuanto algunos incrementos se encuentran por encima de la inflación, y otros por debajo.

Inicialmente, la dinámica de la negociación colectiva salarial durante el año 2007 pareció responder al mismo patrón desarrollado el año anterior. En efecto, a comienzos de 2007 el gobierno nacional sugirió un aumento salarial del 16,5%, recurriendo en esta ocasión a un conjunto de “acuerdos testigo” que fueron celebrados públicamente durante el mes de febrero, y comunicados simultáneamente junto a funcionarios del gobierno⁸.

Sin embargo, el aumento de la inflación que ya se percibía a comienzos del año tuvo como consecuencia que los trabajadores de muchos sectores resistieran el intento de fijar una pauta del 16,5%. De esta manera, algunas negociaciones se prolongaron hasta mediados de año, y

⁷ El indicador alternativo utilizado para deflactar los salarios es el IPC-7 provincias, elaborado por CENDA. Para una explicación de su metodología, véase CENDA (2008c).

⁸ En esta ocasión, el papel de “acuerdo testigo” fue cumplido por los acuerdos del transporte de cargas, la construcción, los empleados estatales, y la industria textil, entre otros.

establecieron porcentajes de incremento superiores⁹. A diferencia del año anterior, en aquellas actividades que extendieron los tiempos de la negociación comenzaron a desarrollarse conflictos de diversa intensidad. Hacia fines de 2007 en numerosas actividades se desarrollaron conflictos tendientes a lograr aumentos por única vez que compensaran, al menos parcialmente, la pérdida proveniente del aumento de los precios¹⁰. Como consecuencia de ello, una gran cantidad de sectores obtuvieron este tipo de recomposición (cuadro N°1).

El patrón de negociación colectiva del año 2008 experimentó, durante los primeros meses, un comportamiento similar al del año anterior. En este caso, el gobierno nacional impulsó una pauta salarial del 19,5%, que fue tomada en algunas actividades y superada en otras negociaciones que se prolongaron hasta mediados de año. Los convenios que afectan a trabajadores de distintas ramas de la industria manufacturera como la metalúrgica, alimentación, papeleros y trabajadores del caucho redundaron en aumentos relativamente mayores. Si se comparan estos incrementos con la inflación que arroja el IPC-7 provincias elaborado por CENDA, son los trabajadores de estos sectores junto con los trabajadores del comercio y los docentes, quienes lograron mantener el poder adquisitivo de sus ingresos, aunque en estos últimos casos partiendo de pisos salariales muy bajos.

4. Invierno 2008-2009.

En septiembre de 2008 Estados Unidos se convirtió en el epicentro de una formidable crisis que, si bien se hizo evidente a través de una hecatombe financiera, tiene sus orígenes en la economía real y, como no podía ser de otra manera, no tardó en propagarse hacia todos los mercados de manera que todos los países –incluido el nuestro– están sufriendo en mayor o menor medida sus consecuencias. Transcurridos varios meses, la economía mundial continúa sin mostrar señales claras de recuperación, tal como lo muestran las cifras de producto de los principales países desarrollados y las previsiones de los organismos internacionales, que se han venido ajustando hacia la baja prácticamente mes a mes desde el estallido de la crisis. En este sentido, el Fondo Monetario Internacional (2009) proyecta para este año la peor caída en la actividad mundial

⁹ Incluso en negociaciones que se habían ajustado a la pauta oficial del 16,5%, la “letra chica” de dichos acuerdos incorporaba sumas adicionales que elevaban dicho porcentaje. El caso más significativo, en tal sentido, fue la negociación encarada por la Federación de Camioneros, que a partir de un incremento de la antigüedad, llevó el aumento salarial a un promedio del 23%.

¹⁰ Al respecto, ver Observatorio del Derecho Social de la Central de Trabajadores de la Argentina (2008). Allí se expresa que el cuarto trimestre de 2007 se caracterizó por un incremento de los conflictos laborales, principalmente encabezados por sindicatos de ámbito nacional, que reclamaban el otorgamiento de sumas que compensaran los mayores niveles de inflación experimentados durante el año y que no habían sido previstos durante la negociación salarial llevada adelante durante los primeros meses del año.

desde la Segunda Guerra Mundial (-1,3%); mientras que para América Latina la CEPAL (2009) espera también una recesión (-0,3%), después de seis años de continuo crecimiento.

Basándose en argumentos difícilmente justificables, en los primeros momentos de la crisis muchos insistían en creer que nuestra economía permanecería “desacoplada” de la debacle que afectaba a las economías centrales. Sin embargo, ya no quedan dudas de que en los últimos meses la crisis económica ha llegado a afectar a la producción argentina. Esto se advierte en la caída del producto y –en particular– de la producción industrial y la construcción, el desplome de las exportaciones e importaciones, la disminución de la recaudación fiscal en términos reales, etc. Más allá de la manipulación y el descrédito de las estadísticas oficiales, estos cambios pueden advertirse, aunque no es posible conocer con exactitud la magnitud de esas tendencias.

La crisis internacional está impactando en nuestra economía a través de diferentes vías. Por un lado, por la caída relativa de los precios de los productos que Argentina exporta y la potencial reducción de la demanda de nuestras exportaciones (en especial de las manufacturas). Por otro, debido a la reversión de los flujos de capitales hacia países en desarrollo, que implica una disminución en los flujos de Inversión Extranjera Directa y dificultades para el acceso al crédito, sumadas a las que ya enfrentaba Argentina. Finalmente, las compañías transnacionales están realizando ajustes y recortes en todas sus filiales a través del mundo -más allá de su situación económica particular en cada país- lo cual puede explicar en parte la caída del empleo a nivel local. Todos estos procesos redundan, a su vez, una caída en el nivel de actividad, principalmente en el sector industrial, y una merma en los ingresos fiscales y en los ingresos por exportaciones. Por otro lado, la caída de los precios internacionales de los productos primarios, sumada a la desaceleración de la economía, llevó a una desaceleración de la tasa de inflación desde el segundo trimestre del año pasado.

La desaceleración de la economía argentina se hizo evidente en las estadísticas de producto, que pasaron en los últimos trimestres a mostrar incrementos notoriamente menores a los evidenciados en años anteriores. Pero, sin necesidad de recurrir a estas cuestionadas estadísticas, el freno económico también resulta indudable si se observan los datos de comercio exterior. Tras seis años de altas tasas de crecimiento tanto de las exportaciones como de las importaciones, la tendencia se revirtió. Las exportaciones cayeron un 5,7% interanual en el último trimestre de 2008 y 25,9% en el primer trimestre de este año (gráfico N°10). Esta última caída responde a una

disminución de casi el 15% en los precios de los bienes exportados y a una baja del 13% en las cantidades vendidas. Las importaciones se redujeron aún más: 35,3% en el primer trimestre de 2009. Este menor nivel de importaciones se liga estrechamente con un menor nivel de producto y es un claro signo de la recesión económica: al disminuir la producción, también lo hacen los insumos importados; al caer el ingreso y el consumo agregado, lo mismo ocurre con el consumo de bienes provenientes del exterior; al caer, finalmente, la inversión, también son necesarias menos importaciones de bienes de capital. En este caso, se observa que la caída está motorizada por una reducción del 42% en la importación de bienes de capital y de 35,5% en la de bienes intermedios. El gobierno ha tomado, además, algunas medidas proteccionistas con respecto a ciertos sectores, lo cual potenciaría aún más la caída en las importaciones debida al menor nivel de actividad.

En lo que hace específicamente a la producción industrial, también se observa una fuerte caída, que comenzaría en el último trimestre de 2008, según los datos del propio INDEC. Una tendencia similar muestran estimaciones alternativas, según las cuales la producción industrial está cayendo desde septiembre o noviembre o, incluso antes, desde el segundo trimestre de 2008 (gráfico N°8). Es decir, que la crisis se monta sobre una situación en la cual la producción industrial que, tal como se explicó en la sección anterior, estaba comenzando a mostrar claros signos de agotamiento.

También la construcción está cayendo desde el año pasado, tal como muestran tanto los datos oficiales como las estimaciones privadas del sector¹¹, según las cuales las dificultades también parecen haber comenzado ya en el año 2007. La observación de la trayectoria de la construcción es importante porque este sector suele ser muy sensible a las variaciones generales en el nivel de actividad y el empleo. Por este motivo, tiende a crecer más que el conjunto de la economía en épocas de expansión y, del mismo modo, a disminuir en mayor medida en períodos de retracción.

Como es de esperar, estas turbulencias macroeconómicas no dejaron de tener su correlato en el desempeño del mercado de trabajo. Si bien, como se mostró en la sección anterior, el crecimiento del empleo venía desacelerándose desde fines de 2007, hoy las cifras son más preocupantes y, en el caso de algunas ramas de actividad, la tendencia incluso se ha revertido.

¹¹ Estas afirmaciones se realizan en base a las estimaciones del Indicador Sintético de Actividad Industrial que publica el INDEC y el Índice de Actividad de Empresas Líderes de la Construcción elaborado por el Grupo Construya.

En el cuarto trimestre de 2008 el ritmo de crecimiento de los puestos de trabajo declarados al sistema previsional se desaceleró fuertemente, alcanzando una tasa interanual de 3,8%, marcadamente inferior a la correspondiente al mismo período del año anterior (7,7% anual en promedio) e incluso a la cifra correspondiente al segundo trimestre del año (6,8%). Esto muestra una profundización de la tendencia decreciente que es de esperar que haya continuado durante 2009 –o que haya pasado a ser negativa– aunque según el último dato publicado para esta fuente (IV trimestre de 2008) la tasa seguía siendo positiva (cuadro N°2).¹²

La cantidad de asalariados registrados sí llega a caer en 2008 en algunas grandes ramas de actividad. La construcción, que se destacaba por haber tenido un aumento en sus puestos de trabajo registrados muy notorio en 2003-2007, mostró caídas interanuales del 1% y del 3,5% en los dos últimos trimestres de 2008, de (cuadros N°2 y N°3). Otro sector que está exhibiendo dificultades en la creación de puestos de trabajo es la industria manufacturera, en estrecha relación con lo dicho en párrafos anteriores con respecto al producto industrial. La tasa de crecimiento interanual ha venido disminuyendo significativamente, desde 5,9% en el cuarto trimestre de 2007 a 2,4% en el mismo trimestre de 2008. Cabe destacar que en el último trimestre del año la cantidad de puestos de trabajo registrados en ese sector cayó en relación con el trimestre anterior.

A su vez, el comportamiento al interior de la industria no ha sido homogéneo. En las empresas productoras de textiles y cuero, en el último trimestre del año pasado se redujo la cantidad de puestos de trabajo registrados en comparación con igual período del año anterior, mientras que en la industria de la madera, papel e imprenta se encuentra prácticamente estancada (cuadro N°3). También la industria de derivados del petróleo, metálicas básicas y de maquinarias y equipos presentan fuertes caídas en la generación de puestos de trabajo, tendencia que probablemente se profundice acompañando la desaceleración de la inversión y el producto.

Finalmente, el sector servicios se muestra como el único que presenta aún una tasa importante de creación de puestos de trabajo, aunque con un ritmo también decreciente. La tasa interanual de crecimiento pasó de 8,1% en el cuarto trimestre de 2007 a 5,1% en el mismo trimestre de 2008. Sin embargo, al interior de este sector también se ven algunas disparidades. En particular, las

¹² La Encuesta de Indicadores Laborales que realiza el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, por ejemplo, muestra una caída del 0,6% en el empleo formal entre el tercer y cuarto trimestre de 2008.

actividades inmobiliarias y empresariales y la intermediación financiera redujeron el ritmo interanual de creación de puestos de trabajo en el último trimestre de 2008. El comercio y las actividades de transporte y comunicaciones también presentan una desaceleración en términos de generación de empleo, aunque menos marcada, acompañando la evolución, principalmente, del consumo interno, que aún se mantiene relativamente estable.

Es importante destacar que, dado que el INDEC ha dejado de publicar las bases de la Encuesta Permanente de Hogares, no se dispone de información sobre el empleo no registrado. En momentos de crisis, estos trabajadores suelen ser quienes se encuentran más desprotegidos frente a la pérdida de sus puestos de trabajo, motivo por el cual se puede esperar que la destrucción de puestos de trabajo total se esté subestimando a partir de los datos provenientes de registros del sistema previsional¹³.

La desaceleración en la creación de empleo tuvo su reflejo también en un amesetamiento de los salarios en términos reales. De acuerdo con las estadísticas del sistema previsional, el promedio anual del salario normal y permanente mostró aumentos reales limitados tanto en 2007 como en 2008 (gráfico N°6). Este salario fue en diciembre de 2008 de \$2.736, valor que implica un incremento del 29,4% respecto del valor promedio del mismo mes de 2007. Pero, si se tiene en cuenta que la inflación en ese período habría sido de 22%, el aumento del salario real se reduce a 6,1%¹⁴. Este incremento es el resultado de una tendencia creciente a lo largo del año, a diferencia de lo ocurrido en 2007, cuando las remuneraciones se incrementaron sólo al inicio del año para luego ir perdiendo paulatinamente su poder adquisitivo, llegando a estar en diciembre por debajo de los valores de un año atrás.

Las razones de este comportamiento de los salarios reales deben ser buscadas en la evolución de la inflación durante los años 2007 y 2008, y la posición que asumieron las organizaciones sindicales en las negociaciones salariales. En efecto, al iniciar la ronda negocial del 2008 los sindicatos pretendían recuperar la pérdida del año 2007, cuando la inflación resultó muy superior a las previsiones que habían sido tenidas en cuenta en los acuerdos salariales. Asimismo, en general se esperaba que la inflación se mantuviese en niveles al menos similares a los registrados en el año anterior. Sin embargo, el incremento de precios durante el año 2008 fue inferior al del

¹³ De hecho, los datos de la EPH venían mostrando una reducción en la cantidad absoluta de puestos de trabajo asalariados no registrados, hasta el curioso salto de la serie en el cuarto trimestre de 2008 (gráfico N°9).

¹⁴ La inflación fue calculada de acuerdo con el IPC-7 provincias.

año anterior debido principalmente a la reducción de los precios internacionales de los productos primarios y al freno del crecimiento económico. De esta manera, la conjunción entre mayores incrementos nominales de los salarios y una desaceleración de la inflación permitió una recuperación en términos reales de los salarios a lo largo del año 2008 (gráfico N°9 y cuadro N°1).

Una vez más, la falta de información sobre los salarios de quienes trabajan sin una relación laboral registrada no permite analizar el impacto que está teniendo la crisis sobre sus ingresos. Debe tenerse en cuenta que estos trabajadores tienen menores posibilidades de defender su salario, como consecuencia las mismas condiciones precarias de su contratación y por el hecho de que su organización colectiva resulta más difícil.

Por otro lado, durante 2008 se hicieron efectivas dos mejoras del salario mínimo con un aumento del 29% respecto del nivel vigente a noviembre de 2007. Dicho incremento se implementó en dos etapas: un 22% en el mes de julio y un 3% adicional en diciembre, llegando a \$1.240.

Al igual que el año anterior, la persistencia de altos niveles de inflación originó reclamos sindicales tendientes a reabrir las paritarias. Sin embargo, en este caso la resistencia patronal fue mayor, y las organizaciones sindicales no contaron con el apoyo del gobierno nacional. Los intentos de establecer sumas compensatorias hacia fines de año fueron infructuosos, y terminaron de ser archivados con la instalación en el debate público de la crisis económica y el traslado de sus efectos hacia los trabajadores. Ello se tradujo en la adopción, por parte de las patronales, de medidas tales como despidos, rescisión o no renovación de contratos, suspensiones, adelantamiento de vacaciones, reducción de turnos y horas extras, tal como se refleja parcialmente en las cifras de empleo registrado. De esta manera, a diferencia del año anterior, el último trimestre del año 2008 no se caracterizó por el crecimiento de las negociaciones salariales y los conflictos de índole económica, sino más bien por la reaparición de una dinámica de negociación característica de la década del noventa, que introduce como contenidos la negociación de suspensiones y recortes en los niveles de producción.

En términos de la negociación colectiva, la principal actividad que recurrió a este tipo de acuerdos colectivos fue la industria automotriz. Sin embargo, ejemplos de ellos también se encuentran en las industrias textil, jabonera y plástica. En tal sentido, el caso más extremo de

este tipo de negociaciones se plasmó en el acuerdo celebrado entre los sindicatos de la actividad petrolera y las empresas del sector en noviembre de 2008, en el que se estableció la suspensión “por el plazo de seis meses (de) las negociaciones colectivas y paritarias vigentes dentro de un marco de mantenimiento de las actuales condiciones salariales del empleo”, destacando que la “ausencia de conflictos contribuirá a mantener los actuales niveles de actividad y preservar los actuales niveles de empleo”¹⁵.

Se trata, en este sentido, de una estrategia defensiva, que tiende a proteger los puestos de trabajo, aún si ello implica resignar reivindicaciones salariales. Asimismo, en las empresas de mayor tamaño estas negociaciones tienden a privilegiar la situación de los trabajadores que se encuentran en el “corazón” de la empresa, a costa de descargar los efectos de la nueva situación sobre aquellos trabajadores que están en una situación de mayor precariedad, principalmente aquellos que están vinculados a la empresa a través de otras instituciones (tercerizados) o por contratos por tiempo determinado.

A comienzos del año 2009 la negociación colectiva salarial no se generalizó al conjunto de las actividades, como ocurría en años anteriores, y la diferenciación sectorial, tanto en términos de la situación particular de cada actividad como de la capacidad de movilización de cada organización sindical, resulta central para aprehender la dinámica de este proceso. Esta vez, el gobierno nacional no impulsó activamente hasta ahora (mes de junio) la renovación de dichos acuerdos, aunque sí existen indicios de que impulsaría una pauta salarial del 15,5%, porcentaje impuesto en la paritaria nacional docente y para el conjunto de los trabajadores de la administración pública, y receptado en la negociación de los trabajadores de la construcción. Por el contrario, en actividades donde los trabajadores cuentan con mayor capacidad de conflicto o que no han sido las más afectadas por la crisis actual, como la industria de la alimentación y la actividad bancaria, se han negociado incrementos superiores del orden del 20%.

Paralelamente, se observa una tendencia a negociar sumas fijas no remunerativas, cuya vigencia se extiende entre cuatro y seis meses, con el compromiso de reabrir las discusiones paritarias

¹⁵ Acta firmada el 26 de noviembre de 2008 por la Federación Sindicatos Unidos Petroleros e Hidrocarburíferos, la Federación Argentina Sindical del Petróleo y Gas Privado, el Sindicato de Petroleros Privados de Chubut, el Sindicato de Petroleros Privados de Santa Cruz, el Sindicato de Petroleros Privados de Neuquén y Río Negro, el Sindicato de Petroleros Privados de Mendoza, el Sindicato de Personal Jerárquico y Profesional de Patagonia Austral, el Sindicato de Personal Jerárquico de Neuquén y Río Negro y el Sindicato de Personal Jerárquico de Mendoza, por una parte, y los representantes de las empresas por la otra.

durante el segundo semestre del año¹⁶. En este marco, la convocatoria al Consejo del Salario Mínimo, Vital y Móvil podría fortalecer la posición negociadora de los trabajadores de aquellas actividades que cuentan con menor poder de conflicto.

Finalmente, debe señalarse que esta postergación de la negociación salarial se realiza en el marco de un escenario que presenta mayores dificultades para los trabajadores, principalmente debido a la conjunción de la desaceleración de la economía local y a la desfavorable situación externa. Asimismo, no debe perderse de vista el impacto diferencial que la crisis proyecta sobre los distintos sectores de la economía, por lo que sus efectos no pueden ser alegados, en forma generalizada e independientemente de los comportamientos sectoriales, para limitar los reclamos salariales de los trabajadores.

4. Conclusiones.

En un principio, algunos analistas se atrevieron a poner en duda el hecho de que la crisis internacional llegaría a afectar a la Argentina. Cuando estos argumentos se mostraron insostenibles, se reconoció la existencia de la crisis en nuestro país, pero como simple consecuencia de las ondas expansivas de los problemas que se originaban en los países centrales, que se decía nos ocasionaban dificultades que no se tardarían en superar. Otras voces plantean todo lo contrario: que los problemas de la economía local comenzaron aún antes de que el impacto de la crisis global se hiciera sentir. Ello por diversos motivos: Por un lado, como consecuencia del conflicto del gobierno con el sector agropecuario; por otro, debido al recalentamiento de la economía, que afirman que debería haberse detenido cuando la economía aún crecía a tasas históricamente extraordinarias.

En este artículo presentamos un análisis diferente sobre el período de la postconvertibilidad. En primer lugar, mostramos evidencias de que el régimen de crecimiento de la economía argentina estaba llegando a su límite antes del cimbronazo de la crisis. La crisis se montó sobre una economía que ya estaba mostrando síntomas de desaceleración en ciertos sectores y, sobre todo, claras dificultades para seguir generando empleo y mejoras en el salario real. En efecto, a partir de 2007 se observa una tendencia a pactar incrementos salariales notoriamente inferiores a los de

¹⁶ Este tipo de acuerdos se celebraron en actividades tales como el comercio, el transporte automotor de pasajeros, luz y fuerza, la industria automotriz y la industria de la carne, entre otras.

años anteriores, mostrando entonces los salarios reales un amesetamiento hasta casi finales de 2008.

Entendemos que la razón del freno en la creación de puestos de trabajo debería buscarse en características estructurales de la economía argentina y del esquema de crecimiento vigente y no en factores exógenos puntuales, como el conflicto agrario. Tampoco así en la crisis económica internacional, ya que, como se mencionó, la desaceleración de la economía argentina se observa con anterioridad a su estallido.

El tipo de cambio nominal fijo, asociado a una inflación creciente –al menos hasta mediados de 2008– implicó una apreciación real de nuestra moneda, que redundó en un encarecimiento en términos internacionales de la fuerza de trabajo. Ello, acompañado por la menor protección efectiva que representó la caída del tipo de cambio real, es el palo que funcionó como freno en la rueda de una economía que, después de varios años de crecimiento a tasas extraordinariamente elevadas, sigue enfrentando sus limitaciones estructurales de antaño que sólo serán superadas a si se encara una estrategia integral de desarrollo.

Sobre este escenario, la crisis económica mundial hace sentir sus efectos en la economía doméstica a través de diversas vías: la caída de la demanda externa y de los precios internacionales de algunos de los productos que exporta la Argentina, la creciente dificultad en el acceso al crédito y la prevalencia de expectativas negativas, sumadas a la influencia no menor de los ajustes realizados a nivel global por las empresas transnacionales. Esto se ha visto claramente reflejado en la caída producto, de la producción industrial y la construcción, de las exportaciones e importaciones, aunque no sea posible conocer con exactitud la magnitud de estas tendencias como consecuencia del descrédito y la manipulación de las estadísticas públicas.

En el mercado laboral, los trabajadores enfrentan mayores dificultades no sólo para negociar sus salarios (y mantener su poder adquisitivo), sino también para preservar sus puestos de trabajo. Incluso algunas ramas, como la construcción, han mostrado destrucción de puestos de trabajo.

En este marco, se produjeron modificaciones tanto en la forma como en el contenido de las negociaciones colectivas. Mientras que en 2007 se habían otorgado sumas fijas compensatorias por única vez para compensar la baja del salario real hacia fines de año, en el último trimestre de

2008 y frente a los despidos y suspensiones, se introdujo en la negociación salarial el tema de los recortes en los niveles de producción y de la negociación de suspensiones. En 2009, el gobierno nacional no ha impulsado en 2009 la renegociación de salarios, pudiendo preverse una profundización de las disparidades sectoriales. Las negociaciones salariales han quedado a la saga, postergándose, suspendiéndose, o negociando sólo incrementos parciales de suma fija. En un contexto como el actual, en el cual la inflación –si bien se desaceleró– no se detuvo, hay que tener presente que no negociar aumentos de salarios para 2009 implica aceptar una disminución en los salarios reales y un claro empeoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores.

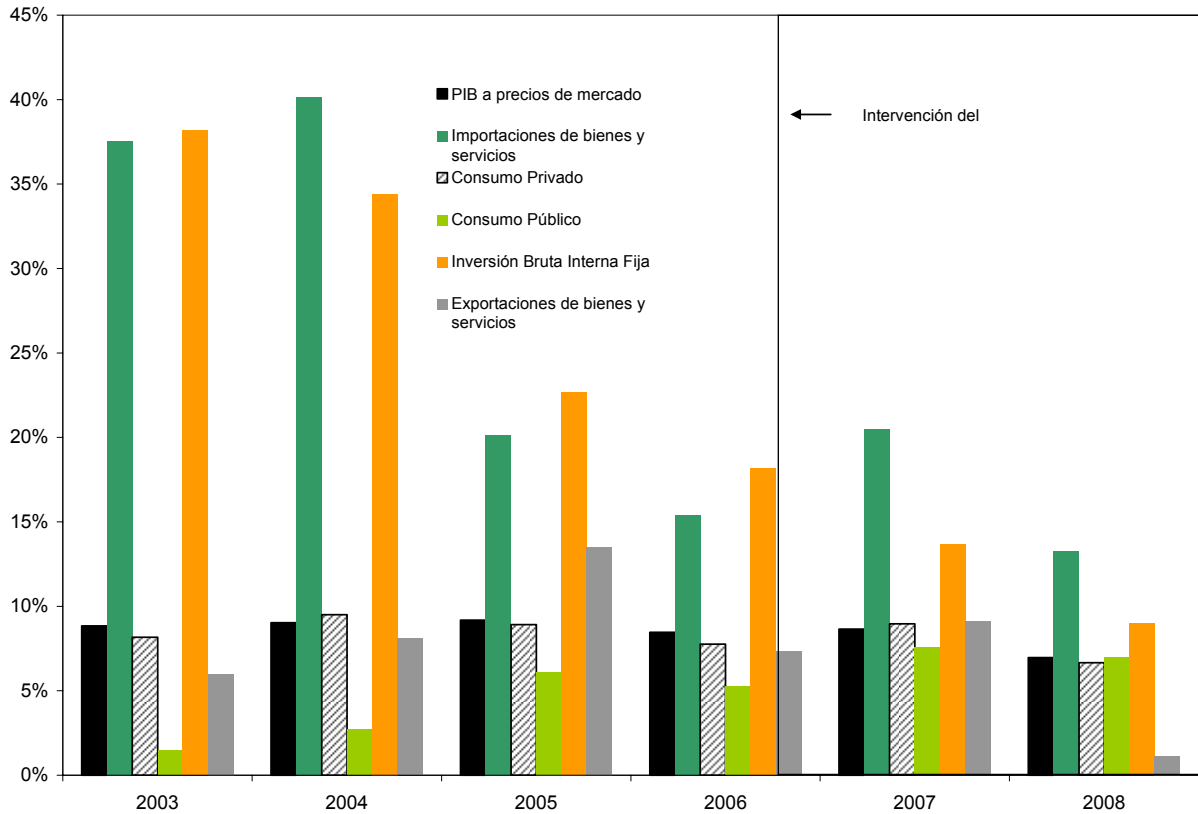
5. Referencias.

- Arceo, N., A. Monsalvo, M. Schorr y A. Wainer (2008) “Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo”, Capital intelectual.
- Arceo, N., A. P. Monsalvo y A. Wainer (2007) “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post-Convertibilidad”, Realidad Económica N° 226, IADE, Buenos Aires, febrero-marzo.
- Azpiazu, D. y M. Schorr (2008) “Del ‘modelo de los noventa’ a la posconvertibilidad. Reflexiones preliminares”, en *Realidad Económica N°240*, 16 de noviembre/ 31 de diciembre de 2008.
- Beccaria, L., F. Groisman y R. Maurizio (2008), “Notas sobre la evolución macroeconómica y del mercado de trabajo en Argentina 1975-2007” en Beccaria, L. y F. Groisman (eds.) *Argentina desigual*, Universidad Nacional de General Sarmiento.
- CENDA (2009a), “El impacto de la desaceleración de la actividad sobre el mercado de trabajo”, en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas N°16*, verano.
- CENDA (2008a), “Mercado de trabajo y estadísticas”, en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas N°14*, otoño.
- CENDA (2008b), “La economía argentina en la encrucijada: ¿de la política macroeconómica la estrategia nacional de desarrollo?”, en *Notas de la Economía Argentina N° 5*, agosto.
- CENDA (2008c), “¿Cuánto ganan los trabajadores? Alternativas para la estimación de los salarios reales.”, en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas N°15*, primavera.
- CENDA (2007a), “La demanda de inversión en la actual etapa económica”, en *Notas de la Economía Argentina N° 3*, junio.
- CENDA (2007b), “Balance de la evolución del mercado de trabajo durante la administración Kirchner”, en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas N°13*, primavera.
- CENDA (2007c), “Aumentaron los salarios. ¿Aumentó el poder adquisitivo?”, en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas N°13*, primavera.
- CENDA (2006a), “El nuevo patrón de crecimiento y su impacto en el empleo”, en *Notas de la Economía Argentina N° 2*, septiembre.

- CENDA (2006b), “Tipo de cambio: el verdadero dilema del gobierno”, en *Notas de la Economía Argentina N° 1*, junio.
- CENDA (2006c), “El boom exportador de la Argentina: ¿qué hay de nuevo?”, en *Notas de la Economía Argentina N° 1*, junio.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Internacional del Trabajo (2009) “Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Crisis y mercado laboral”, Boletín CEPAL/ OIT N°1, junio.
- Fernandez, A., M. González, L. Lafleur y F. Wahlberg (2008) “Manipulación de las estadísticas públicas. ¿Qué oculta sobre la situación de los trabajadores?” IV Congreso Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico, Buenos Aires, 22 al 24 de octubre.
- Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008) “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural” en Kosacoff, B. (ed.) “Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007” CEPAL, Buenos Aires.
- Frenkel, R y M. Rapetti (2004), “Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo” para la OIT para servir de base de discusión de la Conferencia de Empleo MERCOSUR; OIT, Santiago de Chile.
- Fondo Monetario Internacional (2009) “World Economic Outlook”, abril.
- Maurizio, R. (2009) “Macroeconomic regime, trade openness, unemployment and inequality: the Argentine experience”, *The IDEAs Working Paper Series N°03/2009*.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2008) “Encuesta de Indicadores Laborales. Informe de resultados”.
- Observatorio del Derecho Social de la Central de los Trabajadores de la Argentina (2009) “Conflictividad laboral y negociación colectiva. Informe Anual 2008.

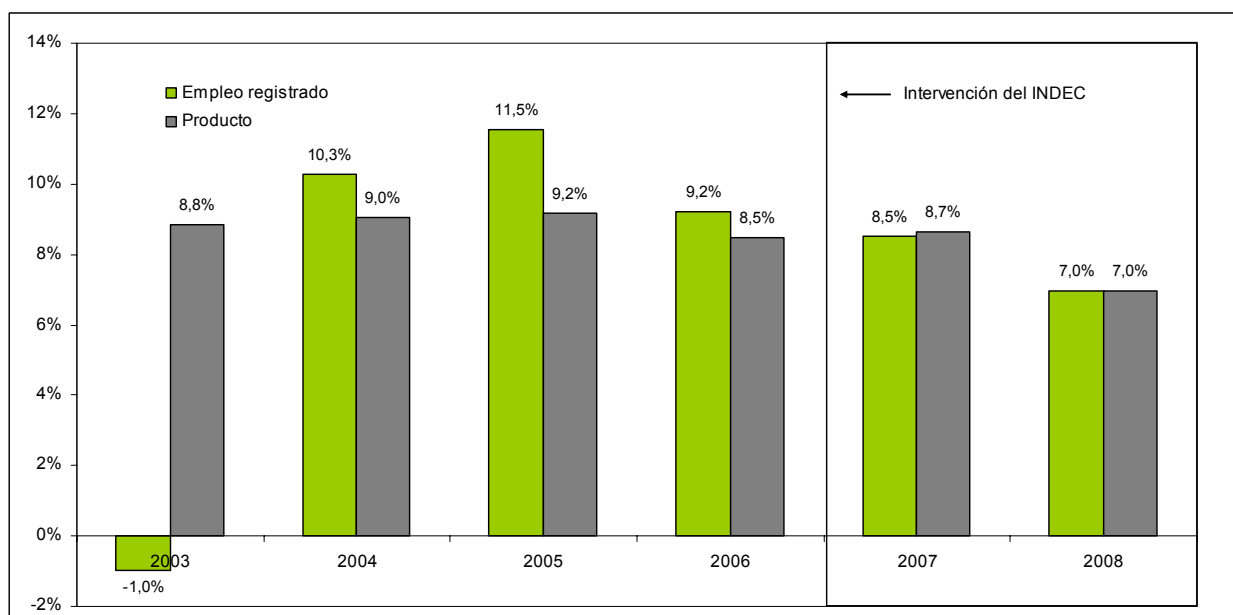
6. Anexo.

Gráfico N°1. Oferta y demanda globales a precios de 1993. Tasa de variación interanual en porcentaje. 2003-2008.



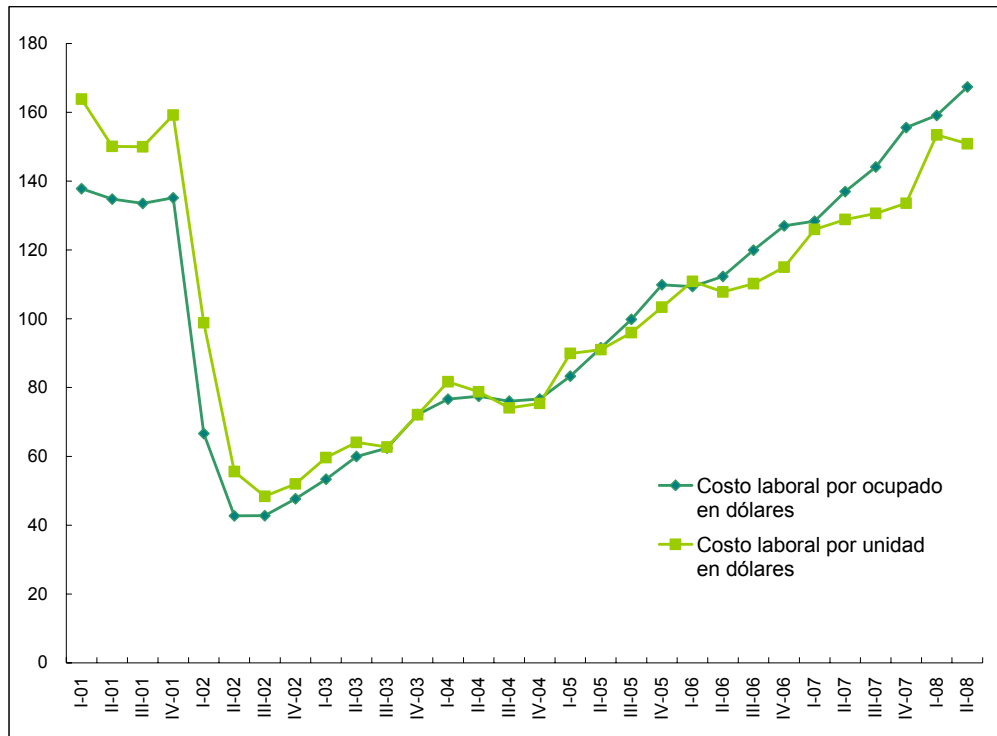
Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales – INDEC.

Gráfico N°2. Variación interanual del producto y del empleo registrado. En porcentaje. 2003-2008.



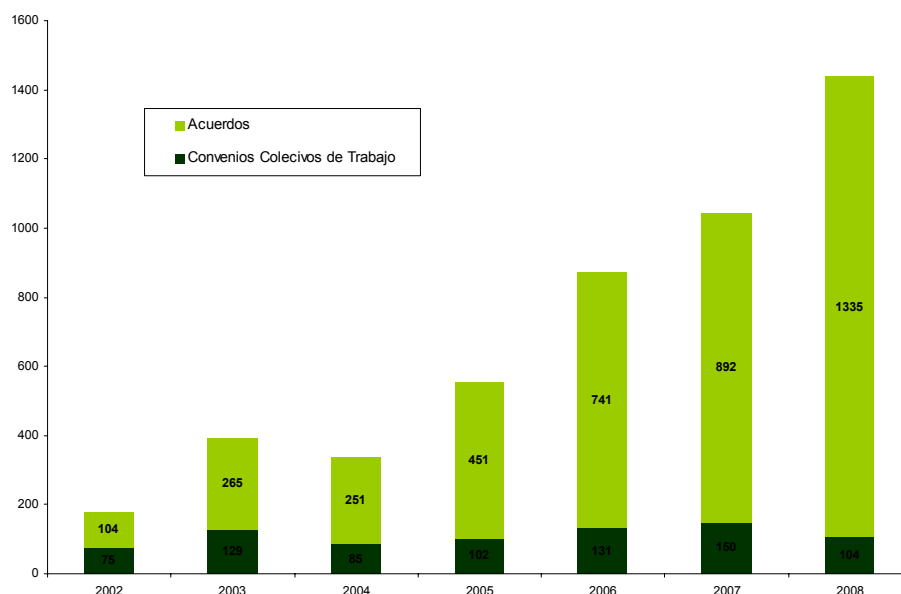
Fuente: Secretaría de Política Económica sobre la base de información del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones y Dirección Nacional de Cuentas Nacionales - INDEC.

Gráfico N°3. Evolución del costo laboral. En dólares estadounidenses. 2003-2008.



Fuente: Secretaría de Política Económica sobre la base de información del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones y Banco Central de la República Argentina.

Gráfico N°4. Homologaciones de acuerdos y convenios colectivos de trabajo realizadas por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. 2002 – 2008.



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

Fuente: Observatorio del Derecho Social de la Central de Trabajadores de la Argentina. Conflictividad laboral y negociación colectiva. Informe anual 2008.

**Cuadro N°1. Incrementos salariales pactados en la negociación colectiva por actividad.
2006 – 2009.**

	2006	2007	2007 (suma fija)	2008	Vencimiento/ 2009
Industria metalúrgica	19%	19,1% [†]	\$ 450	32,45%	31-03-09
Construcción	19%	16,5%	\$ 500	19,5%	15,5%
Intermediación financiera	\$ 270 ^{††}	14%	\$ 850	19,5%	19%
Comercio	19%	23%	\$ 300	20%	\$ 300
Enseñanza*	40%	23,8%	-	19,2%	20% ^{##}
Administración Pública	19%	16,5%	-	19,5%	15,5%
Transporte de Cargas**	19%	23% ^{†††}	#	19,5%	30-06-09
Industria de la alimentación	19%	16,5%	\$ 540	31,1%	20%
Industria del papel	19%	19%	\$ 270	25%	s/d
Industria del caucho	19%	19%	\$ 100	25%	30-04-09
Industria del vidrio	19%	15%	\$ 600	19,5%	31-03-09
SMVM	27%	22,5%	-	26,5%	s/d
IPC-7 provincias	9,9%	25,8%	-	22,0%	

* En el caso de la actividad docente, tomamos como referencia el incremento del salario mínimo garantizado resultante de la paritaria nacional docente. Este incremento no necesariamente impacta sobre el salario del conjunto de los trabajadores del sector, ya que cada provincia negocia los salarios docentes luego de dicha paritaria nacional. Sin embargo, sí implica un piso mínimo que se extiende al conjunto de los docentes del país.

** En el caso del transporte de cargas consignamos el porcentaje de negociación salarial de los básicos convencionales. Sin embargo, es necesario aclarar que en esta actividad la negociación colectiva durante el período no se limitó a aumentar los básicos, sino que utilizó múltiples vías alternativas para mejorar los salarios de los trabajadores del sector. Entre ellas se destacan el establecimiento de nuevos adicionales y la creación de ramas específicas dentro de las actividades comprendidas, que permitan rediscutir el conjunto de la escala salarial.

† La negociación para los trabajadores de la actividad metalúrgica incluyó, asimismo, la eliminación de la categoría inicial de la escala salarial (“peón”), por lo que el básico mínimo de la escala tuvo un aumento salarial del 26%.

†† Si bien en este caso se trata de una suma no remunerativa, a este incremento salarial debe aplicársele el coeficiente por antigüedad y categoría, por lo que el incremento es mayor en las categorías superiores. Asimismo, se pactó un mínimo incremento garantizado de \$ 300 para todos los trabajadores.

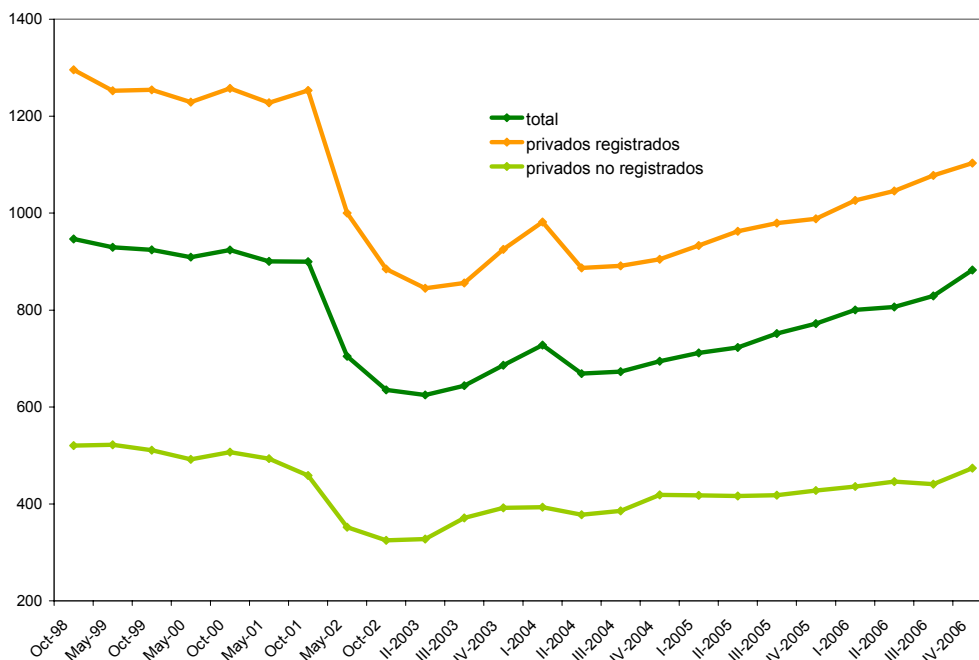
††† La negociación de los trabajadores del transporte de cargas estableció, formalmente, un incremento del 16,5%, en línea con la sugerencia formulada por el gobierno nacional. Sin embargo, también incluyó un aumento de 0,5% de la bonificación por antigüedad. De esta manera, en promedio el incremento salarial para los trabajadores del sector ascendió al 23%.

En la actividad del transporte de cargas no se estableció, a finales de 2007, ninguna suma fija específica. Sin embargo, en el mes de diciembre los representantes sindicales y patronales efectuaron una sutil modificación al convenio colectivo de la actividad (CCT 40/89), que redundó en un incremento salarial muy significativo para los trabajadores del sector. Para ello, establecieron que los adicionales por “comida” y “viáticos”, esta entonces mutuamente excluyentes, se abonaran en forma acumulativa.

El aumento del salario mínimo garantizado de los trabajadores docentes fue del 15,5%. Sin embargo, también se incluyeron tres cuotas suplementarias del incentivo docente, que llevaron el incremento promedio, para el segundo semestre de 2009, al 20%

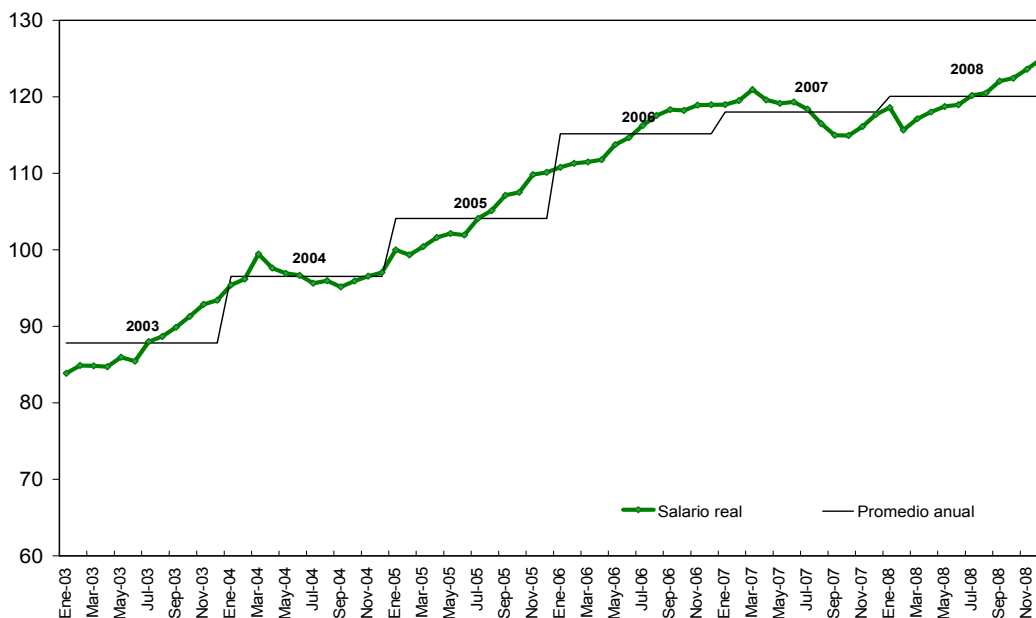
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Observatorio del Derecho Social de la CTA.

Gráfico N°5. Evolución de los salarios reales. Precios constantes de I-2005. 1998-2006.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) – INDEC.

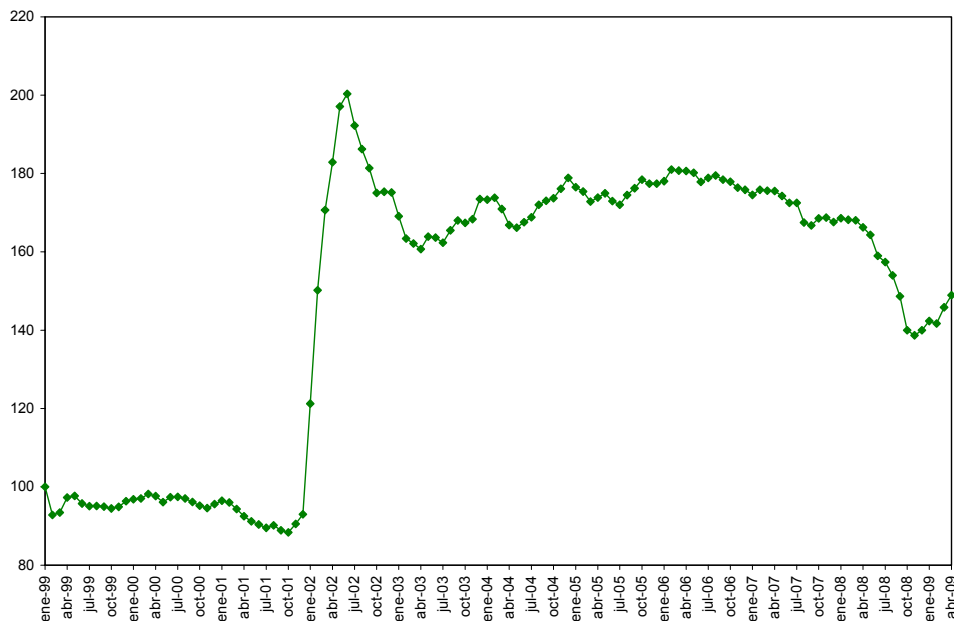
Gráfico N°6. Evolución de los salarios reales normales y permanentes de los asalariados registrados. Índice enero 2005=100. 2003-2008.



Nota: El concepto de remuneración normal y permanente implica excluir del salario el aguinaldo y otros conceptos estacionales, para facilitar su comparación mes a mes.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo y Direcciones Provinciales de Estadística.

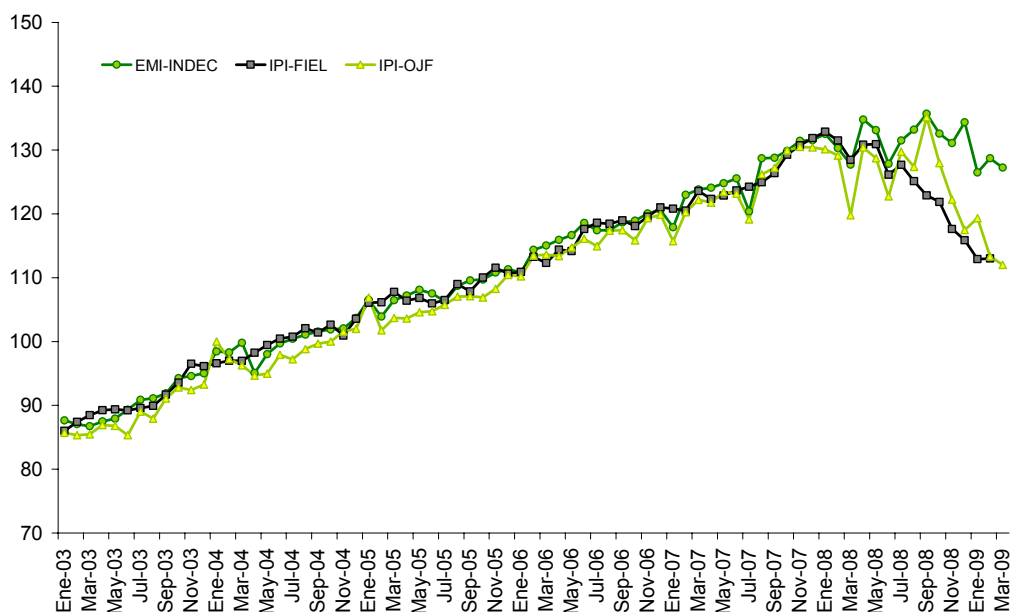
Gráfico N°7. Tipo de cambio real multilateral. Índice base enero-1999=100. 1999-2009.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de BCRA y Direcciones Provinciales de Estadística.

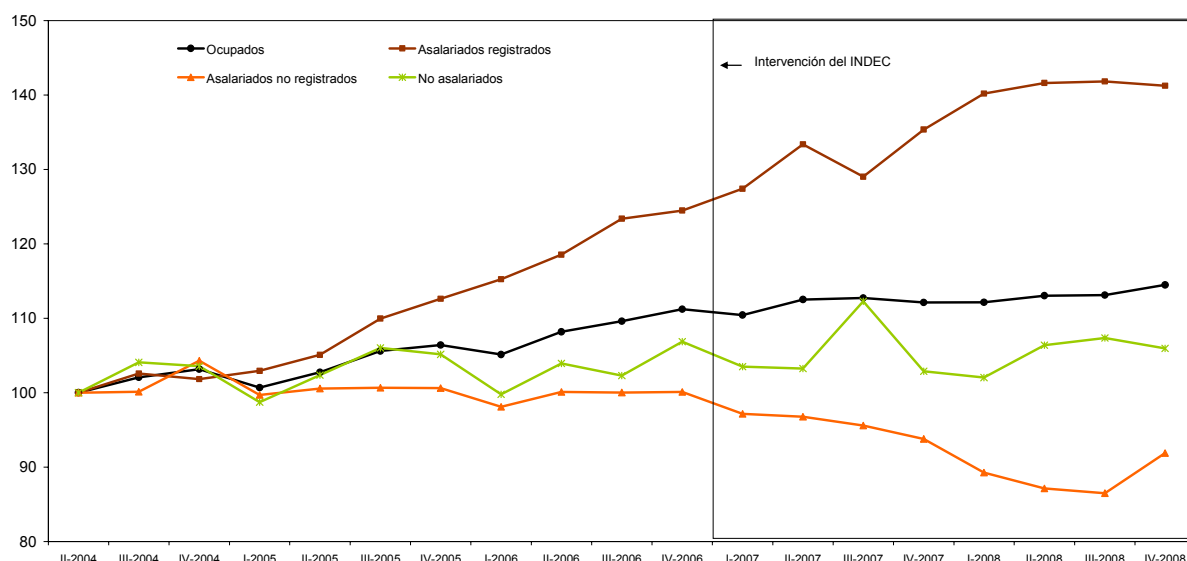
Nota: para el cálculo del índice se consideraron los diez principales socios comerciales de Argentina. Desde enero de 2007 se utilizó el IPC-7 provincias para estimar la evolución de precios domésticos.

Gráfico N°8. Evolución de la producción industrial según diferentes indicadores. Series desestacionalizadas. 2003-2009.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas y OJF y Asociados.

Gráfico N°9. Evolución de la ocupación según categoría ocupacional (base II-2004=100). 2004-2008.



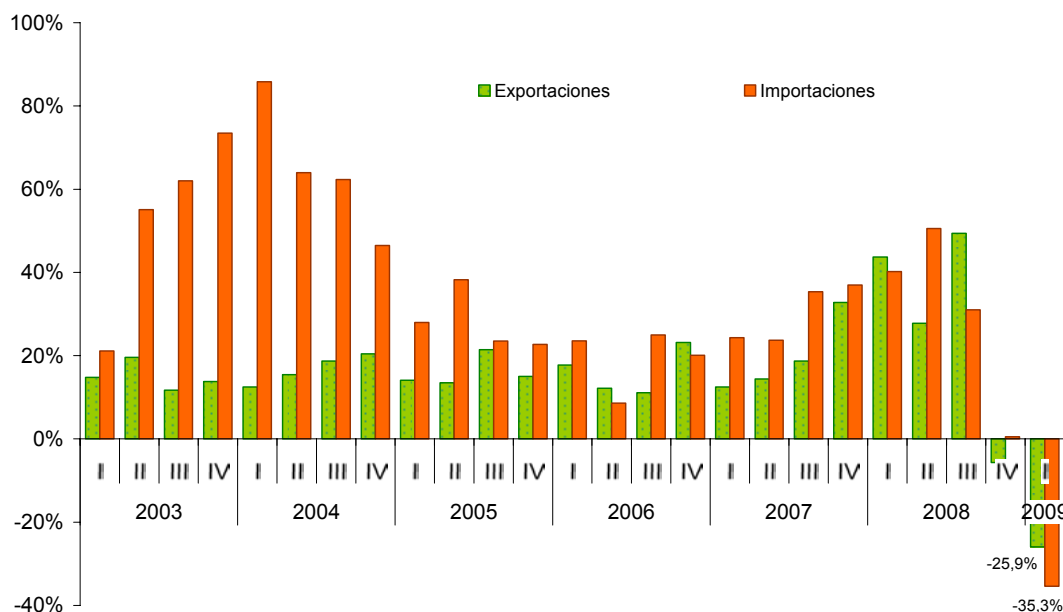
Fuente: Elaboración propia sobre la base de comunicados de prensa de la EPH-INDEC.

Cuadro N°2. Puestos de trabajo registrados por sector de actividad. Tasa de variación interanual en porcentaje. Segundos y cuartos trimestres. 2003-2008.

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

Fuente: Secretaría de Política Económica sobre la base de información del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones.

Gráfico N°10. Exportaciones e importaciones de Argentina. Tasas de variación interanual. 2005-2009.



Fuente: Intercambio Comercial Argentino-INDEC.

Cuadro N°3. Empleo registrado por sector de actividad. Tasa de variación interanual del en porcentaje. 2007-2008.

Sectores	2007				2008			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Sectores productores de bienes	8,2	8,4	7,8	7,0	5,4	4,9	3,6	1,4
Industria manufacturera	6,6	6,7	6,2	5,9	5,7	5,5	4,9	2,4
Alimentos bebidas y tabaco	4,7	4,5	4,1	3,7	3,4	4,0	4,4	3,3
Textiles y cuero	8,3	6,8	5,1	3,6	2,7	2,6	1,6	-1,5
Madera, papel, imprenta y editoriales	4,8	3,8	4,1	3,5	3,8	4,0	3,0	0,6
Derivados del petróleo y Químicos	5,2	5,3	5,2	4,8	4,7	4,4	3,3	1,8
Industrias metálicas básicas	7,8	10,7	7,7	7,8	8,6	5,3	6,5	2,7
Material de transporte	12,5	12,2	12,8	13,2	15,5	16,8	15,7	11,8
Maquinarias y equipos	7,2	7,7	9,9	10,0	9,2	8,9	5,4	2,3
Construcción	16,7	17,8	17,0	12,0	6,0	2,4	-1,0	-3,5
Sectores productores de servicios	8,8	9,0	8,5	8,1	7,8	7,8	6,8	5,1
Comercio	9,1	9,8	9,5	9,5	9,7	9,3	8,7	6,3
Hoteles y restaurantes	11,5	10,6	9,3	7,7	8,2	8,5	9,0	8,1
Transporte y comunicaciones	8,8	8,3	8,1	7,7	8,4	8,4	8,1	6,4
Intermediación financiera	10,0	10,8	10,9	9,2	9,2	8,0	6,2	4,0
Actividades inmobiliarias y empresariales	13,4	14,7	13,3	13,9	11,2	8,6	6,9	1,4

Fuente: Secretaría de Política Económica sobre la base de información del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones.