

## LOS CICLOS EN LA INDUSTRIA ARGENTINA: 1979-92.

Marcelo Sánchez y Alberto J. Torres

### I. INTRODUCCION.

El presente trabajo estudia los ciclos en la industria argentina en el periodo 1979-92. Durante estos años, el nivel de la producción industrial no registró incremento significativo alguno, reflejando la profunda crisis que afectó a la economía nacional.

La elección del periodo adoptado parece plenamente justificada. Si bien es a partir de 1979 que se pueden identificar ciclos industriales de rasgos más definidos, el periodo de análisis tiene como punto de referencia inevitable al año 1976. Este marca el cierre de una etapa de acumulación basada en la sustitución de importaciones. La fase abierta en 1976 está signada por una abrupta modificación de la relación entre capitalistas y trabajadores, profundos desequilibrios de naturaleza tanto externa como fiscal y el estancamiento de la producción global. En el presente trabajo se considera que el comportamiento del sector industrial en los últimos quince años no puede ser caracterizado adecuadamente sin tomar en consideración estos aspectos del contexto global.

Este estudio cubre un periodo signado por la aplicación de sucesivos planes de ajuste, entre cuyos objetivos se encontraban controlar la inflación y conjurar los desequilibrios fiscales y de balanza de pagos. Como se intenta demostrar, los principales programas de estabilización -la "tablita cambiaria", el Plan Austral y el Plan de Convertibilidad- han ejercido un impacto significativo sobre el funcionamiento cíclico de la industria.

El estudio del ciclo es emprendido a partir de algunas variables clave del proceso de acumulación, tales como la productividad del trabajo y el costo salarial, que permiten contar con una idea de como evoluciona la rentabilidad del sector.<sup>1</sup> Además, se toma en cuenta la incidencia que tiene la evolución de diversas variables (entre ellas el salario real y el empleo) desde el punto de vista de los asalariados. Más allá de las tendencias que muestran estas variables entre 1979 y 1992, que en los casos del salario real y del empleo formal presentan una clara caída, se intentó indagar cuál es su comportamiento durante las fases de alzas y bajas de la producción industrial.

Cabe aclarar que el análisis de la industria a través de un patrón cíclico no conlleva en esta investigación una connotación determinista, puesto que el proceso de acumulación no responde a leyes prefijadas sino que intervienen en él innumerable cantidad de hechos que condicionan el proceso de acumulación, entre los que se cuentan la relación entre capitalistas y trabajadores, el accionar estatal y la inserción de la Argentina en la economía mundial.

El trabajo será desarrollado de acuerdo al siguiente orden. La sección 2 hace referencia a algunas de las transformaciones más importantes que tuvieron lugar a partir de mediados de los años 70 en la economía argentina, particularmente por lo que hace al sector manufacturero. En la sección III, se efectúa una periodización de los ciclos en los años 1979-93 y se analiza el comportamiento cíclico de la industria argentina. Asimismo, se enfatiza el impacto que han tenido los planes de ajuste más importantes sobre el ciclo industrial. En la última sección, se presentan algunas reflexiones finales.

### II. UNA NUEVA ETAPA DE ACUMULACION EN LA INDUSTRIA.

Hacia el año 1976 se advierte el cierre de una etapa de acumulación basada en la sustitución de importaciones, la cual se había caracterizado por un alto ritmo de crecimiento de la producción manufacturera y por una relativamente elevada tasa de inversión. Si bien las fluctuaciones cíclicas no estuvieron ausentes de dicha etapa, hacia el final de ésta se advierte una disminución de la magnitud de tales fluctuaciones. Así, por ejemplo, el decenio 1963-74 no registró variaciones negativas en el producto global.

El conjunto de transformaciones políticas, sociales y económicas inauguradas en 1976 cumplieron un papel central en los cambios de enorme importancia ocurridos en el aparato productivo, como así también son un dato de fundamental importancia a la hora de explicar la pérdida de poder político de los sindicatos y la mayor regresividad en la distribución del ingreso. La fase abierta hacia 1976 está signada por la gran inestabilidad macroeconómica y el estancamiento de la producción global e industrial, registrándose una caída importante del PBI por habitante a lo largo del periodo.

En virtud del notable proceso de endeudamiento externo que se registra en la segunda mitad de la década de 1970, el colapso de balanza de pagos de comienzos de 1981 y el estallido de la crisis de la deuda en 1982 llevaron a replantear, en un plano de mayor gravedad, el problema de la restricción del sector externo. Asimismo, tras la estatización de la deuda externa a partir de 1982, la crisis cobra una dimensión fiscal.

<sup>1</sup>Por carecer de datos no resultó posible estimar el nivel de las tasas de ganancia y de mark-up. Sin embargo, para ciertos periodos se estimó la evolución de la tasa de mark-up.

La superposición de los desajustes externos y fiscales determinó la agudización de los desequilibrios macroeconómicos, repercutiendo en el desplome de la tasa de inversión, la aceleración inflacionaria y la fuga de capitales. El comportamiento del sector industrial en los últimos quince años no puede ser caracterizado adecuadamente sin tomar en consideración el contexto global de estancamiento e inestabilidad macroeconómica.

Así, por ejemplo, no resulta posible analizar los ciclos en la industria sin considerar la cuestión de los precios relativos. En particular, la dinámica del sector industrial se ve afectada significativamente por el comportamiento de variables macroeconómicas de gran importancia como el tipo de cambio o los salarios. Tales oscilaciones de precios relativos han mostrado ser muy importantes *vis-à-vis* cambios en las variables físicas (tales como el volumen de producción o la productividad laboral) para definir la rentabilidad del sector industrial.

Estos cambios en los precios relativos y otros fenómenos de gran importancia para explicar el ciclo económico (como el ingreso de capitales del exterior) se hallan asociados a las peculiaridades de los programas de estabilización que se han aplicado en los últimos quince años, así como también se vinculan a los profundos desequilibrios que ha enfrentado la economía argentina en el período.

El contexto de estancamiento e inestabilidad macroeconómica prevaleciente en los dos últimos decenios afectó desfavorablemente la situación de los trabajadores. A raíz de la parálisis del mercado interno, la industria moderna, que era el sector dinámico de la economía hasta entonces, comenzó a reducir dramáticamente los niveles de empleo. Esta pérdida de dinamismo que se ha verificado en la contribución del sector industrial a la absorción de mano de obra se halla asociada también a otros dos factores. En primer lugar, cabe señalar el aumento -si bien lento- de la productividad laboral, imputable no tanto a la incorporación de maquinarias y equipos modernos, portadores del progreso técnico, como a cambios en la organización del trabajo que implicaron un cambio técnico "no incorporado". A su vez, este último hecho ha sido facilitado por una posición negociadora más débil de los sindicatos. En segundo lugar, se registró en los años 80 un cambio en la estructura sectorial pasando a tener más peso las ramas con menores requerimientos unitarios de trabajo, a saber, aquellas industrias con tecnología de proceso que producen bienes intermedios a expensas de otras industrias como la textil o aquellas pertenecientes al complejo metalmeccánico.<sup>2</sup>

Las tasas de desocupación abierta no han sido tan elevadas como en otros países de América Latina igualmente afectados por la crisis de la deuda. Tal resultado puede ser explicado por el aumento en la subutilización de la mano de obra y por el desplazamiento de empleo de actividades industriales de alta productividad a otras de baja productividad (en la industria y en los servicios). Con todo, tras los episodios hiperinflacionarios de 1989 y 1990, la tasa de desempleo experimenta un salto que la lleva de los niveles algo superiores al 6% vigentes desde 1982 a otros por encima de 8%, ubicándose actualmente cerca del 10%. Asimismo, algunas actividades informales comienzan a cobrar el carácter de "refugio" antes poco característico.<sup>3</sup>

La caída del empleo formal, sumada al deterioro del poder adquisitivo de los salarios, determinó que en las últimos dos décadas la distribución funcional del ingreso en el sector manufacturero evidenciara un deterioro de proporciones históricas. Lejos de constituir una especificidad del sector, se advierte que la participación de las remuneraciones de los asalariados en el ingreso nacional cae de alrededor de 45% en la primera mitad de los años 70 a un 30% a fines del decenio siguiente.<sup>4</sup>

### III. LOS CICLOS INDUSTRIALES EN 1979-92.

#### III.1. La periodización del ciclo industrial.

Ante todo, cabe explicitar tres importantes aspectos metodológicos de este trabajo. Primero, el estudio de los ciclos fue encarado en base a las series de volumen físico de

<sup>2</sup> Véanse Katz (1993), Nochteff (1991) y Schvarzer (1993). También se suele destacar el impacto desfavorable que este cambio en la composición de las ramas tuvo en los hechos sobre el nivel de calificación de la mano de obra.

<sup>3</sup> Sobre la evolución del mercado de trabajo en el período, véanse Beccaria (1989) y (1992), Chisari *et al.* (1989b), Damill y Fanelli (1994) y Monza (1993).

<sup>4</sup> Véase Beccaria (1991). Por otra parte, el Estado no ejerció políticas que compensaran esta dinámica regresiva de la distribución del ingreso, contribuyendo más bien a acentuarla a través de la estructura impositiva o de la reducción en la calidad de los servicios públicos. Cortes y Marshall (1991) señalan como hitos en el recorte de la intervención social del Estado al período 1976-1983 y al iniciado en 1989.



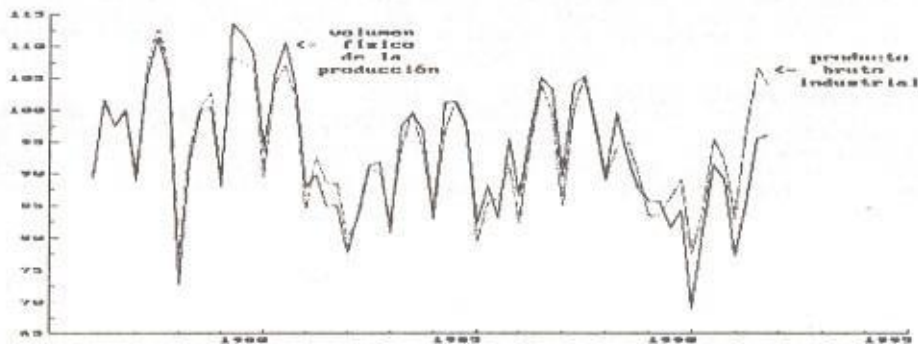
la producción, empleo y salarios del INDEC.<sup>3</sup> Debido a que la muestra del INDEC se encuentra sesgada hacia empresas de gran tamaño, la información utilizada no puede considerarse representativa del sector industrial como un todo habida cuenta de los significativos cambios estructurales que tuvieron lugar en este sector durante el periodo bajo consideración. Por esta razón, dicha encuesta es poco utilizada (o con gran cautela) en los estudios que analizan las tendencias de largo periodo del sector manufacturero.

No obstante, para el estudio del ciclo industrial la información suministrada por el INDEC resulta imprescindible, siendo la fuente más calificada para el seguimiento de la coyuntura del sector. Por tal motivo, su uso es indispensable en los análisis de los planes de estabilización.<sup>4</sup>

Segundo, los periodos del ciclo económico fueron establecidos básicamente a partir de las tasas de variación en la producción industrial. Sin embargo, a fin de marcar el comienzo o la finalización de alguna fase ciclica se tomaron en cuenta otros indicadores, tales como el nivel de aquella variable o las variaciones de inventario. Asimismo, algunas series fueron examinadas en su versión desestacionalizada.

En tercer término, se optó por trabajar con el sector industrial a nivel global. Sería conveniente, en futuros trabajos, examinar el comportamiento ciclico de las

GRAFICO I  
Evolución del nivel de actividad en el sector  
industrial: 1976(1)-1991(2).  
(Base 1975 = 100)



Fuente: BCRA e INDEC.

<sup>3</sup>El volumen físico de la producción, que estima el valor bruto de producción en la industria, será considerado como una variable proxy del PBI manufacturero. Una justificación de este proceder está dada por la estrecha relación que guarda la primera variable con la segunda, esta última según las cuentas nacionales (Ver Gráfico I).

<sup>4</sup>Las conclusiones del presente trabajo, obtenidas a partir de un análisis de la información del INDEC a nivel trimestral, no se contradecirán con las que resultan de información con periodicidad anual de las cuentas nacionales y de diversas encuestas de empleo (Véanse las estadísticas reunidas en Coloma [1992]). En cambio, al permitir elaborar series trimestrales para todo el periodo de estudio, se espera que la fuente aquí empleada permita indagar con más precisión en el fenómeno del ciclo, cuya delimitación temporal obviamente no coincide con la periodicidad anual.

diferentes ramas al interior del sector manufacturero.<sup>7</sup>

Como puede apreciarse en el Gráfico 1, entre 1979 y 1992 el nivel de actividad industrial no registra ninguna tendencia de crecimiento definida. Dada esta situación, las oscilaciones que experimenta la producción manufacturera representan, por sí mismas, las fases expansivas y contractivas del ciclo. Entre 1979 y 1992, resulta posible identificar siete fases en la industria argentina, cuatro de ellas de expansión y tres de contracción:

- 1) expansión del I 1979 al IV 1980
- 2) contracción del I 1981 al I 1982
- 3) expansión del II 1982 al III 1984
- 4) contracción del IV 1984 al II 1985
- 5) expansión del III 1985 al III 1987
- 6) contracción del IV 1987 al I 1990
- 7) expansión del II 1990 al II 1992\*

Además de la cautela ya señalada que debe tenerse al analizar la tendencia general de las distintas variables, otro motivo de precaución deriva de que el período bajo análisis comienza y concluye con una fase de expansión.

Por otra parte, se advierte que las etapas expansivas se encuentran vinculadas a aquellos programas de ajuste caracterizados por haber tenido un éxito inicial en controlar la inflación. En efecto, tres de esas cuatro fases (1, 5 y 7) están asociadas a la aplicación de la "tablita cambiaria",<sup>8</sup> al Plan Austral y al Plan de Convertibilidad, respectivamente. La primera etapa contractiva está asociada a dos hechos: a) el colapso, a principios de 1981, del programa de estabilización (la "tablita") lanzado en diciembre de 1978; b) el estallido de la crisis de la deuda en 1982. La fase expansiva que viene a continuación (fase 3) se vincula con una cierta recuperación del poder de negociación de los sindicatos hacia fines del gobierno militar y principios del gobierno de Alfonsín. La expansión experimentada en esta etapa tiene un carácter precario y concluye en una nueva fase contractiva (fase 4) signada por profundos desequilibrios macroeconómicos. Finalmente, la etapa contractiva 6 está dada por el paulatino debilitamiento del Plan Austral, lo que desemboca en la hiperinflación de 1989.

### III.2. El comportamiento cíclico del sector industrial.

En esta subsección se estudia la evolución cíclica de las principales variables del sector manufacturero a lo largo del período 1979-92. A fin de ilustrar la exposición se irán intercalando en el texto los Cuadros 1 a 4. El Cuadro 3 desagrega las fases 5 y 7; mientras en la fase 5 se distinguen dos etapas del Plan Austral, en la fase 7 se descomponen los Planes Erman González y de Convertibilidad.<sup>10</sup> En la Tabla I del apéndice

<sup>7</sup>Esta tarea no ha sido efectuada para todo nuestro período de estudio. Los trabajos realizados para distintos subperíodos son compatibles con los resultados en la presente investigación, ya sea que empleen (Canitrot, 1981) o no (Coloma [1993], y Montuschi [1991] y [1993]) la misma información básica que la aquí empleada.

\*Para algunas variables se dispone de datos hasta el tercer trimestre de 1992.

"En el caso de la "tablita", todo el año 1980 es considerado dentro de la fase expansiva debido a que el nivel de actividad se mantiene elevado. No obstante, la revaluación cambiaria y la abrupta liberalización comercial tuvieron un efecto adverso sobre muchas actividades industriales sustitutivas de importaciones, lo cual comenzó a observarse claramente a mediados de ese año, cuando también se produce la reversión del ingreso de capitales del exterior.

<sup>10</sup>La distinción de dos subperíodos en el Plan Austral sigue en parte a la literatura existente sobre el tema (ver algunos de los trabajos citados en la nota 29); en general, se coincide en relacionar el punto de inflexión con la flexibilización del congelamiento inicial de precios y salarios en el primer trimestre de 1986. Los dos subperíodos se caracterizan por un dinamismo diferente en cuanto a la expansión industrial (si bien positivo en ambos subperíodos, es más elevado en el primero -crece al 4.9% trimestral contra 2.1% en el segundo-); asimismo, se advierte que en el segundo subperíodo se revierte el carácter procíclico de las distintas variables que involucran al nivel de salarios. En el caso de la fase 7, el Plan Erman González se extiende desde el I de 1990 al I de 1991 y el Plan de Convertibilidad rige a partir del II de 1991.

se reúne toda la información correspondiente a las siete fases cíclicas.<sup>11</sup>

**a) Producción, empleo y productividad.**

En primer lugar, se analiza la evolución de la productividad industrial y de las variables que la explican, la producción y el empleo.

Como ya fue indicado, el valor de producción es tomado como sustituto del PBI manufacturero y constituye la variable que delimita las fases cíclicas. Para el empleo, se han tomado en consideración dos series, a saber, la cantidad de obreros ocupados y las horas-obrero trabajadas.

La productividad está definida como el cociente entre el volumen físico de la producción y las horas-obrero trabajadas. Se prefirió utilizar esta última serie, en vez de la de obreros ocupados, por cuanto registra más adecuadamente la evolución del empleo a lo largo del ciclo. El índice así calculado no constituye una medición del todo precisa del concepto de productividad dado que se ve afectado, entre otros factores, por los cambios que se producen en la intensidad del trabajo.<sup>12</sup>

Los datos del Cuadro 1 permiten comprobar que las variables exhiben una trayectoria de largo plazo muy definida. Es así como la producción industrial registra, entre 1979 y 1992, una tendencia levemente declinante que implica un virtual estancamiento. Cabe observar que, a pesar de este comportamiento agregado, la evolución de la industria muestra en este período una marcada heterogeneidad, encontrándose ramas vegetativas y declinantes al lado de otras que verifican un crecimiento a veces importante.

El empleo industrial (medido por cualquiera de las dos variables antes citadas) muestra una tendencia decreciente más pronunciada que la de la producción. En consecuencia, la productividad manufacturera exhibe una tendencia positiva, acumulada sobre todo entre comienzos de 1979 y el tercer trimestre de 1987. En este último trimestre, el índice de productividad registra su nivel máximo tras verificar una tasa de crecimiento del 0.5% trimestral. Dicha tasa es de sólo 0.3% si se considera el período de análisis en su conjunto. Esta evolución no aparece demasiado favorable cuando se la

CUADRO 1.

TASAS DE VARIACION TRIMESTRALES DE VARIABLES SELECCIONADAS DENTRO DE CADA FASE CÍCLICA: 1979(1)-1992(2). (En %.)

Fase	Volumen físico de la producción	Productividad	Horas obrero trabajadas
1	0.8	2.1	-1.3
2	-3.0	-0.2	-2.8
3	1.8	0.8	0.7
4	-4.8	-1.4	-3.5
5	2.2	1.8	0.5
6	-2.9	-0.9	-2.0
7	1.2	0.4	0.8
-----			
TOTAL			
1-6	-0.3	0.5	-0.7
1-7	-0.2	0.3	-0.6

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

<sup>11</sup>Las tasas de variación que se presentan en los Cuadros 1 a 4 surgen de estimaciones por mínimos cuadrados ordinarios. A pesar de la escasa cantidad de observaciones y de la falta de bondad de algunas de las estimaciones, se considera que éstas ilustran aproximadamente la evolución de las variables. Puesto que los procesos económicos en curso no son lineales, en el texto se efectúan -siempre que se considere necesario- aclaraciones sobre el comportamiento cíclico de las variables.

<sup>12</sup>Otros factores que influyen sobre la medida -por oposición al concepto- de productividad (aumentándola) son la sustitución de insumos nacionales por importados y la extensión del *putting-out system* por el cual trabajadores independientes toman parte de la producción de las firmas. Estos fenómenos pueden haber sido de alguna relevancia durante las fases expansivas, especialmente el primero en los períodos que además estuvieron signados por retraso cambiario y procesos abruptos de apertura comercial.



compara con la experiencia de otros países tanto avanzados como subdesarrollados.<sup>13</sup> Además, aquella se sostiene fundamentalmente en la pérdida de empleo antes que en un incremento del equipo fijo dado que una de las características de la etapa de estancamiento que se está analizando es la caída de la inversión. Asimismo, una gran parte de las inversiones simplemente acompañaron cambios en los procesos de trabajo, los cuales tendieron a racionalizar los planteles de empleo más que a aumentar la capacidad productiva.<sup>14</sup>

El Cuadro I permite comprobar, además, que tanto la productividad industrial como -con excepción de la fase I- las horas-obrero trabajadas observan un patrón procíclico muy definido.<sup>15</sup> La evolución procíclica de las horas-obrero obedece a que, dado el contexto de estancamiento, los capitalistas tienden preferentemente a utilizar el número de horas trabajadas como variable de ajuste debido básicamente a los costos de incorporar y despedir trabajadores.<sup>16</sup>

En cuanto al carácter procíclico de la productividad, puede estar indicando el aumento de la intensidad del trabajo que se opera al nivel de las fábricas durante las expansiones (en consonancia con los costos recién mencionados) en el marco de la alta capacidad ociosa con que trabaja normalmente la industria (lo que posibilita incrementar la producción sin tener que ampliar el capital fijo).

La serie de empleo restante, el número de obreros ocupados, no presenta un patrón cíclico, evidenciando si una disminución de largo plazo que es muy acentuada entre 1976 y 1982 (Tabla I).<sup>17</sup> Ello pone de manifiesto el carácter expulsor de mano de obra que muestran las grandes empresas industriales a partir del momento en que entra en crisis el modelo de acumulación sustitutivo. Esta fuerza de trabajo cesante fue absorbida por el sector industrial informal y otros sectores de la economía. Por consiguiente, si bien este

<sup>13</sup>Véase, por ejemplo, Coloma (1992).

<sup>14</sup>Esta afirmación no significa desconocer la influencia que pueden haber tenido en algunas ramas las inversiones portadoras de progreso técnico "incorporado". Véase Beccaria (1989).

<sup>15</sup>El marcado retroceso experimentado por la ocupación durante la fase expansiva I refleja un rasgo notable del proceso de reconversión operado durante la gestión Martínez de Hoz en el sector industrial "formal". Como se trata del resultado de una estrategia de largo plazo, esta caída del empleo no es tanto una negación del comportamiento procíclico de las horas trabajadas (que de todos modos cayeron menos que el número de obreros ocupados) como el efecto de la preponderancia de un elemento estructural -por sobre los factores coyunturales- en la determinación del nivel de empleo en el corto plazo.

Si bien existió un proceso de sustitución de insumos nacionales por importados y se extendió el putting-out system, ello no impide caracterizar el período como uno donde la productividad se incrementó significativamente. Ver Canitrot (1981). Una parte importante del aumento "medido" en la productividad industrial debió obedecer a una mayor intensidad del trabajo.

<sup>16</sup>Esta explicación aparece en los análisis sobre el tema en la Argentina. No se trata de una conclusión basada en pruebas estadísticas como las que efectúan Bernanke y Parkinson (1991) en favor de la hipótesis de labor hoarding vis-à-vis las hipótesis alternativas de shocks tecnológicos (ciclo real de equilibrio) o de auténticos rendimientos crecientes en la función de producción.

<sup>17</sup>Corresponde hacer aquí una importante aclaración acerca de la información que se está empleando. La encuesta del INDEC representa, en mayor medida, a los establecimientos de tamaño más grande. Al comparar los datos de los censos industriales de 1974 y de 1985 (que brindan información sobre la totalidad de los establecimientos clasificados según su tamaño) se comprueba que: a) la producción manufacturera se mantuvo aproximadamente estancada tanto en las grandes empresas como en las pequeñas y medianas; b) tuvo lugar un aumento significativo de la productividad de los grandes establecimientos originado en la caída del empleo; c) el empleo creció algo más que la producción en las empresas pequeñas y medianas lo que se tradujo en una cierta reducción de la productividad. Ver Beccaria y Yoguel (1988), y Beccaria (1989). En cuanto a las implicancias de estos resultados para los datos presentados en este trabajo, puede afirmarse que el punto a) supone una coincidencia entre la muestra del INDEC y los datos intercensales sobre el estancamiento de la producción en las grandes empresas. Asimismo, existe conformidad con el ítem b) que señala el incremento de la productividad en los establecimientos grandes. Por su parte, el punto c) indica la conveniencia de no extrapolar la evolución del empleo y la productividad de la encuesta industrial del INDEC a los establecimientos pequeños y medianos.

CUADRO 2.

TASAS DE VARIACIÓN TRIMESTRALES DE VARIABLES SELECCIONADAS DENTRO DE CADA FASE CÍCLICA: 1979(1)-1992(2). (En %.) (F)

Fase	Costo salarial real (1)	Salario real (2)	Selección IPC/IPMNAI (3)	Relación Salario horario/ Salario medio (4)
1	9.9	8.0	2.2	-2.8
2	-8.8	-3.4	-5.2	0.6
3	8.0	8.9	0.0	0.0
4	-11.4	-6.2	-5.3	3.4
5	2.4	-1.1	3.4	-1.2
6	-6.1	-3.8	-1.8	0.2
7	6.2	-0.7	6.1	0.6
-----				
TOTAL				
1-6	-0.1	0.1	-0.3	0.1
1-7	-0.6	-0.3	0.4	-0.7

(F) La variable (1) de este cuadro debería ser idéntica al producto (en la versión discreta) de las variables (2), (3) y (4). Esta relación rigió aquí de forma aproximada por tratarse de estimaciones que poseen un término de error.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

proceso no tuvo un impacto directo sobre la tasa de desempleo abierto supuso un deterioro de la situación de los trabajadores.

b) Salario y costo laboral.

El Cuadro 2 presenta la evolución de dos precios relativos: el costo salarial real y el salario real. El primero fue calculado deflactando la serie de salario por hora del INDEC mediante el IPMNAI, que refleja la evolución del precio de los productos industriales. Por consiguiente, el costo salarial real constituye una variable clave para definir la rentabilidad del sector. El salario real es el cociente entre el salario total medio y el IPC (ambos tomados en el mismo período), representando un indicador de la capacidad adquisitiva de los trabajadores.<sup>18</sup>

El salario real se mantiene estancado entre 1979 y 1992. La significativa recuperación de los salarios (del 6% trimestral) que se registra en la "tablita" tiene lugar a partir de un nivel sumamente deprimido.<sup>19</sup> En efecto, en 1976 el gobierno militar había conseguido, a través del congelamiento de los salarios y de la anulación de la actividad sindical, una reducción del salario industrial de aproximadamente el 35% en un trimestre.<sup>20</sup> Tras experimentar fluctuaciones al compás del desempeño de los planes de estabilización, el salario real sufre una nueva caída a raíz del proceso inflacionario de 1989. Las recuperaciones que tienen lugar posteriormente se han visto limitadas por aceleraciones inflacionarias a principios de 1990 y 1991, en tanto que la mejora del salario real durante el Plan de Convertibilidad en curso no modificó virtualmente el bajo escalón fijado por la hiperinflación de 1989.

Por otra parte, al analizar los siete períodos considerados, se advierte que las dos variables salariales guardan un comportamiento procíclico que es más marcado en el caso del costo salarial real. Este declina en todas las fases recesivas y se incrementa en todas las expansivas. No obstante, las tasas de variación registradas en las declinaciones son más altas que las verificadas durante las subas, y ello explica su tendencia a la caída en el largo plazo.

<sup>18</sup>Tanto el salario por hora como el salario total medio se refieren a los salarios obreros y registran las remuneraciones brutas (es decir, sin tener en cuenta deducciones por aportes personales jubilatorios, obras sociales o cuota sindical).

<sup>19</sup>Una explicación posible de la recuperación salarial del período radicaría en que las negociaciones salariales pasaron a realizarse al nivel de las empresas y a ligar los incrementos salariales a los aumentos de la intensidad del trabajo en un proceso de reducción de personal ocupado. Véase Frenkel (1984).

<sup>20</sup>Para tener una idea del alcance limitado de la recuperación operada, debe señalarse que el salario industrial promedio de la "tablita cambiaria" se ubica casi un 30% por debajo del nivel de 1975.



El carácter procíclico del costo salarial real está explicado por la evolución del salario nominal -que en un contexto de alta inflación presenta un cierto grado de indexación al IPC- y a la circunstancia de que los precios industriales tienden a atrasarse en relación al IPC en las expansiones y a adelantarse durante las contracciones. Este último hecho, captado de forma inversa en nuestro caso por la relación IPC/IPMNAW, es una regularidad estadística vinculada al adelantamiento que registran los precios flexibles (básicamente alimentos frescos y servicios privados) frente a los precios industriales en las fases expansivas, que son también las de mayor estabilidad en los índices de precios. Durante las fases recesivas normalmente ocurre el proceso inverso, creciendo los precios industriales más que los minoristas.

El salario real también se caracteriza por su evolución procíclica. Ello se vincula a las aceleraciones y las desaceleraciones de la tasa de inflación, como así también al efecto del ciclo industrial sobre las horas trabajadas por obrero ocupado y la capacidad negociadora de la clase trabajadora.<sup>21</sup>

Se advierte que el salario real siempre cae en los periodos recesivos. En tanto, en las fases de expansión que siguen a los planes de estabilización dicha variable aumenta inicialmente como consecuencia de la caída de la tasa de inflación. Este aumento se revierte al producirse el rebote inflacionario.

Sin embargo, más allá de este patrón cíclico, la comparación entre las dos variables salariales a lo largo del periodo bajo estudio pone de manifiesto un fenómeno muy importante. En las primeras dos fases expansivas, el costo salarial real y el salario real crecen aproximadamente al mismo ritmo. En la fase 1, el costo salarial real se incrementa al 5.5% y el salario real, al 6.0% por trimestre. En la fase 3, el aumento es del 6.0% y del 6.5%, respectivamente.

En cambio, en las restantes dos fases de expansión (la del Plan Austral y la del periodo posthiperinflacionario), mientras el costo salarial real crece al 2.4% y al 6.2% trimestral, respectivamente, el salario real experimenta un incremento moderado del salario real al inicio de los planes seguido de una caída de este indicador. Ello refleja que en estas últimas fases aparece una creciente discrepancia entre los impactos del salario sobre la rentabilidad empresarial (aumentos importantes del costo laboral) y sobre la capacidad adquisitiva de los trabajadores. A fin de reducir el impacto del costo salarial sobre la rentabilidad de las empresas, el gobierno de Menem decidió impulsar un conjunto de medidas tendientes a la "flexibilización laboral".

En tal sentido, el Cuadro 2 presenta otras dos columnas que permiten investigar las variaciones del costo salarial *vis-à-vis* el salario real. La primera corresponde al cociente entre los dos índices de precios, la relación IPC/IPMNAW. La segunda, al cociente entre los dos conceptos de salario recién definidos, esto es, la relación entre el salario por hora y el salario total medio.<sup>22</sup>

Cabe observar que el carácter cíclico más marcado del costo salarial real que se observa -a excepción de la fase 3- a partir de 1981 (crece más que el salario real en las expansiones y se contrae más fuertemente en las recesiones) es el resultado de dos fuerzas antitéticas, donde una de ellas prevalece. En efecto, las fluctuaciones de la relación IPC/IPMNAW, que amplifican las oscilaciones del costo salarial real, son más fuertes que el efecto procíclico que tienen sobre el salario real los cambios de las horas trabajadas.<sup>23</sup> Durante la "tablita" estas dos fuerzas también tuvieron importancia, pero

<sup>21</sup>Podría pensarse que la evolución negativa del salario real en las últimas dos fases expansivas consideradas como un todo contradice la hipótesis de su comportamiento procíclico. No obstante, dicha evolución es el resultado de un aumento del salario real al inicio de los planes de estabilización seguido de una caída provocada generalmente por el rebote inflacionario. En efecto, el salario real aumenta al 0.4% trimestral en la primera fase del Plan Austral y disminuye al 2.1% en la segunda fase. De igual manera, en el Plan Erman González se advierte un alza del 4.0% si se deja de lado la caída del 9.5% en el I de 1991. Finalmente, el salario real experimenta una suba del 2.0% durante el Plan de Convertibilidad (hasta el II de 1992), concentrada en los primeros meses de su aplicación.

<sup>22</sup>La relación salario medio total/salario por hora destaca la influencia de las horas trabajadas por obrero industrial sobre la remuneración percibida.

<sup>23</sup>Como se dijo antes, el distanciamiento entre la evolución del salario real y aquella evidenciada por el costo salarial real determina que los empresarios pueden estar soportando aumentos significativos en los costos de la fuerza de trabajo sin que ello repercuta *pari-passu* en el nivel de vida de los trabajadores. Ahora bien, ello también implica que, como se observa en el segundo subperiodo del Plan Austral, a fin de revertir la suba de los costos laborales deba tener lugar una caída importante del salario real.



CUADRO 3.

TASAS DE VARIACION TRIMESTRALES DE VARIABLES SELECCIONADAS DENTRO DE CADA FASE CICLICA: 1979(1)-1992(2). (En %.)

Fase	Productividad	Costo salarial real	Costo salarial unitario
1	2.1	5.5	3.4
2	-0.2	-8.8	-8.5
3	0.8	8.0	5.3
4	-1.4	-11.4	-10.0
5 (Plan Austral)			
- TOTAL	1.8	2.4	0.6
- 1a. Fase	3.1	5.8	2.7
- 2a. Fase	1.2	-1.8	-3.0
6	-0.9	-6.1	-5.2
7 (Período posthiperinflacionario)			
- TOTAL	0.4	4.2	3.8
- Plan Brian González	2.4	13.8	11.5
- Plan de Convertibilidad	1.1	2.5	1.4
-----			
TOTAL			
1-6	0.5	+0.1	-1.1
1-7	0.3	-0.6	-0.4

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

fueron de una magnitud similar.

En todo caso, se nota que las fluctuaciones de precios relativos tienen consecuencias muy importantes en comparación con fenómenos donde intervienen variables físicas (como las horas extra). La brecha entre el costo salarial y el salario real que se origina en la distorsión de precios relativos constituye un factor que limita la magnitud de las expansiones.

c) Distribución del ingreso y rentabilidad del sector.

El Cuadro 3 presenta el costo salarial unitario real, o simplemente costo salarial unitario, que se define como el cociente entre el costo salarial real y la productividad industrial. Esta importante variable constituye un índice inverso de la rentabilidad de los capitalistas en la industria, puesto que mide la evolución de la productividad *vis-à-vis* el costo laboral.

Como puede apreciarse, el costo salarial unitario evoluciona en forma procíclica. Así, se advierte que en las fases expansivas los aumentos en la productividad resultan insuficientes para compensar las alzas en los costos laborales, disminuyendo así la rentabilidad por hora trabajada en el sector manufacturero. De las cuatro fases expansivas, las que corresponden a la transición del régimen militar al gobierno de Alfonsín y la de posthiperinflación son las que exhiben una mayor tasa de aumento por trimestre, del 5.2% y del 5.8% respectivamente. También es significativa la suba experimentada durante la "tablita", del 3.4%. En cambio, el Plan Austral registra el indicador menos desfavorable desde el punto de vista de la rentabilidad, con un aumento del 0.6% trimestral. Resulta importante destacar que, si bien el costo salarial real experimenta un alza durante las fases expansivas, este comportamiento se verifica a partir de los niveles muy deprimidos inducidos por las fases recesivas precedentes.

Por otra parte, al analizar los más importantes planes de estabilización se registran algunas diferencias importantes que influyen sobre la rentabilidad del sector industrial, como es el caso en materia de disponibilidad de financiamiento y de políticas cambiarias y arancelarias. Así, durante la "tablita" y el Plan de Convertibilidad se conjugaron el atraso cambiario y una apertura a ultranza, contribuyendo a generar significativos déficit comerciales que en gran medida pudieron ser financiados voluntariamente (en el caso de la "tablita" sólo hasta mediados de 1980) por endeudamiento externo e ingreso de capitales. Durante el Plan Austral, en cambio, el sector industrial gozó tanto de una considerable protección arancelaria y paraarancelaria como de estímulos de tipo cambiario y crediticio para la exportación. No obstante, estos últimos estímulos tendieron a diluirse en el transcurso del plan, en tanto que la tasa de interés se mantuvo muy alta en términos reales. Esto último indujo el ingreso de capitales de corto plazo, pero en un contexto de racionamiento en los mercados internacionales de crédito a raíz del estallido de la crisis de la deuda.

Por su parte, las disminuciones del costo salarial unitario se encuentran asociadas a períodos recesivos. La mayor declinación del costo salarial unitario se registra en la fase 4 (del 11 de 1984 al 1 de 1985), con una tasa del 11.4% trimestral. Simétricamente

a lo que ocurre en las etapas de expansión económica, durante las fases recesivas los capitalistas suelen beneficiarse con reducciones del costo salarial real muy superiores a la disminución de la productividad. Así, el carácter procíclico del costo salarial unitario depende más de las fluctuaciones del costo salarial real que de los cambios en la productividad. Ello proporciona una evidencia adicional en favor de la idea de que las variables precio resultan de mucha relevancia frente a las variables físicas para explicar el comportamiento de la rentabilidad en el sector manufacturero.

Si bien la rentabilidad unitaria por hora trabajada presenta este comportamiento contracíclico, es posible afirmar que no necesariamente ocurre lo mismo con la masa y la tasa de ganancias en el sector industrial. Ello es así por dos razones: i) si bien el costo salarial real se mueve procíclicamente, podría darse el caso inverso en los restantes costos del sector industrial; ii) la variación de la tasa de rentabilidad unitaria puede verse compensada por un cambio en sentido contrario en el volumen de ventas. La falta de información sobre la inversión industrial impide efectuar estimaciones sobre la tasa de ganancia del sector que permitan echar luz sobre este fenómeno. Asimismo, la carencia de datos sobre el excedente bruto de producción no permite contar con una medida del mark-up, esto es, de las ganancias brutas sobre el costo variable, cuya evolución daría una idea más aproximada que el costo salarial unitario acerca de la rentabilidad capitalista.

No obstante, se ha efectuado una estimación de la evolución de la tasa de mark-up del sector manufacturero agregado para los tres principales planes de estabilización del período de análisis, a saber: la "tablita", el Plan Austral y el Plan de Convertibilidad (Ver Apéndice).<sup>24</sup> Durante estas etapas, la tasa de mark-up permanece relativamente constante; si bien se aprecia una cierta tendencia a la disminución a lo largo de los programas mencionados, aquella no es estadísticamente significativa.

En consecuencia, mientras es incuestionable la evidencia de que la tasa de rentabilidad medida (inversamente) por el costo salarial unitario tendió a disminuir durante las fases de expansión (y a subir en aquellas recesivas), no parece haber ocurrido lo mismo con la masa de ganancias. Dado que en las fases expansivas se verifica en general un aumento en el uso de los factores productivos, la evolución indicada de la tasa de mark-up permitiría afirmar que el volumen de ganancias brutas se ha elevado en virtud del incremento en las ventas. Ello contribuiría a explicar, a su vez, las expectativas favorables que generaron en los capitalistas los planes de estabilización más exitosos, aun cuando en algunos casos incluían reformas arancelarias o precios relativos adversos a la actividad industrial.

Por otra parte, el hecho de que en las fases expansivas aumenten el costo salarial real y el costo salarial unitario no necesariamente implica un mayor poder adquisitivo de los asalariados. Un ejemplo claro de esta afirmación está dado por el incremento de las primeras dos variables en las fases 5 y 7, y al mismo tiempo, el estancamiento (o incluso la caída) del salario real tras la etapa de recuperación inicial. Como en las fases contractivas 4 y 6 se verifica además una caída del salario real, éste exhibe una tendencia a la disminución muy pronunciada tras el pico de 1983-1984. A fin de tener una noción adicional de la distribución del ingreso en el sector industrial, la columna 2 del

CUADRO 4.

TASAS DE VARIACIÓN TRIMESTRALES DE VARIABLES SELECCIONADAS DENTRO DE CADA FASE CÍCLICA: 1974(1)-1992(2). (En %.)

Fase	Costo salarial unitario	Participación salarial	Relación IPC/ IPMAN
1	3.4	1.1	2.2
2	-8.5	-3.3	-5.2
3	5.2	5.2	0.0
4	-10.0	-1.0	-5.3
5	0.6	-2.8	3.4
6	-5.2	-3.4	-1.8
7	5.8	-0.3	6.1
-----			
TOTAL			
1-6	-1.1	-0.8	-0.3
1-7	-0.4	-0.8	0.4

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

<sup>24</sup>El papel que tiene esta variable para la explicación del funcionamiento de la economía ha sido destacado en los trabajos de Dutt (1990) y Taylor (1991).



Cuadro 4 incorpora una nueva variable que se denominará -a falta de otro nombre- participación salarial, la cual resulta de dividir el costo salarial unitario por la relación IPC/IPMNAW. De esta forma se establece una relación entre el valor de la canasta de consumo de los trabajadores y el valor de la producción manufacturera.

Como puede observarse, la participación salarial declina sostenidamente desde la fase 4, que se inicia en IV de 1984. En rigor, la disminución es muy acentuada desde II de 1981, viéndose interrumpida, sin embargo, por el sustancial incremento obtenido por los trabajadores en el período que va del II de 1982 al IV de 1984, el cual abarca el tramo final del régimen militar y los comienzos del gobierno radical. La tendencia al deterioro en la participación de los asalariados medida de este modo está en consonancia con lo que se advierte en el comportamiento del salario real y -más allá de sus oscilaciones cíclicas- en la evolución del costo salarial real y el costo salarial unitario.<sup>26</sup> Todas estas evidencias son consistentes, a su vez, con la idea que se tiene de la disminución de la participación de los asalariados en el ingreso a nivel global.<sup>27</sup>

#### IV. REFLEXIONES FINALES.

De la observación del ciclo industrial en la Argentina en el período que se inicia a mediados de los años 70, surge un cierto patrón cíclico para un conjunto de variables de enorme importancia. Estas fluctuaciones cíclicas no poseen un rasgo determinístico, pero sí se advierte que presentan algunas regularidades dignas de ser destacadas.

Hemos visto que es imposible caracterizar la evolución del sector manufacturero sin tomar en consideración la economía como un todo. Así, tratándose de un período signado por la inestabilidad macroeconómica, se pudo observar la relevancia que las oscilaciones de precios relativos tuvieron sobre la rentabilidad y la distribución del ingreso, incluso cuando se las compara con el comportamiento de variables físicas, tales como el volumen de producción, la productividad y el empleo.

El carácter procíclico de la productividad y -hasta cierto punto- del salario real y el empleo podrían dar lugar a pensar que la industria argentina fue regida en los dos últimos decenios por una especie de edad dorada de la acumulación. En efecto, durante el proceso sustitutivo de la posguerra se registraron en nuestro país asociaciones de este tipo entre la productividad, el salario real y la ocupación.<sup>28</sup> No obstante, la diferencia entre ambos períodos es bastante significativa. Como señalamos en la sección 2, el período sustitutivo se caracterizó -más allá de oscilaciones coyunturales que tendieron a disminuir en el tiempo- por un proceso de crecimiento sostenido de la producción manufacturera. En cambio, a partir de la gestión del último gobierno militar se entra en una era de estancamiento del nivel de actividad (tanto global como industrial) que pone de relieve la emergencia de fases cíclicas bastante marcadas. De la sucesión de etapas expansivas en las que se incrementan la productividad y el salario real, seguidas de fases recesivas con características inversas, resulta durante el período de análisis un magro aumento de la productividad y una caída del salario real en el sector manufacturero moderno.

Como vimos, durante el período de estudio, tanto el salario real como el empleo -medido por las horas trabajadas- presentan en líneas generales un carácter procíclico. En el caso del salario real este comportamiento se asocia fundamentalmente a la combinación de mecanismos de indexación y procesos de aceleración y desaceleración inflacionarias.<sup>29</sup>

El hecho de que el salario real y el empleo tengan en parte una asociación directa con el nivel de la producción en el sector manufacturero es un fenómeno digno de ser explicado. Con todo, no se trata de una tarea sencilla, de modo que aquí sólo exploraremos algunas hipótesis que consideramos plausibles y que son estudiadas por la literatura teórica y por análisis empíricos sobre el funcionamiento de corto plazo de la economía

<sup>26</sup>Durante la fase expansiva posthiperinflacionaria, se advierten evoluciones divergentes de estas variables. En efecto, mientras el costo salarial real y el costo salarial unitario se incrementan fuertemente, tanto el salario real como la participación salarial presentan una tendencia decreciente.

<sup>27</sup>Esto no significa, empero, desconocer otras causas que intervienen en el retroceso de la participación salarial en el PBI, tales como el deterioro que puede haber sufrido la distribución del ingreso de los asalariados en otros sectores de la economía o el aumento de la actividad de los cuentapropistas.

<sup>28</sup>Vease Katz y Kosacoff (1989).

<sup>29</sup>En gran medida, estas influencias valen lo mismo para los ingresos salariales industriales que para otros ingresos (salariales o no salariales). La evidencia que hemos provisto antes para el sector industrial puede, así, extenderse aproximadamente a otros grupos de población.

argentina.

Uno de los factores de mayor relevancia en generar la expansión del nivel de actividad industrial han sido los planes de estabilización inicialmente exitosos, que indujeron un ingreso de capitales de corto plazo.<sup>29</sup> Más allá de las debilidades intrínsecas de dichos programas, el final de éstos se asocia frecuentemente a la ocurrencia de *shocks* adversos imprevistos sobre los términos de intercambio, la oferta agrícola, etc. Asimismo, como es el caso de la "tablita" o el Plan Austral, el debilitamiento de estos programas económicos se asoció a la fuga de capitales. Paralelamente, se advierte la presencia del mecanismo del multiplicador del consumo, que analizamos a continuación más detenidamente. Un análisis más detallado exigiría incluir el papel que tienen la evolución del gasto público, la inversión privada y el sector externo sobre las fluctuaciones cíclicas.<sup>30</sup> Estas variables ejercen, sin duda, influencias propias sobre la producción doméstica, además de formar parte de una red de efectos macroeconómicos entre todos los canales de transmisión existentes.

La escasez de recursos financieros propios,<sup>31</sup> así como la inexistencia de mercados de crédito desarrollados para el consumo de trabajadores,<sup>32</sup> indican que es razonable pensar que en la Argentina la demanda de consumo depende en gran medida de las variaciones en la masa salarial (vía cambios en el salario real y/o en el nivel de empleo). En particular, el consumo agregado variaría directamente con el salario real y el nivel de empleo en lo que constituye un rasgo keynesiano o kaleckiano del ciclo económico.<sup>33</sup> Si, ante cambios de la demanda de consumo de bienes industriales, las empresas ajustaran en cierta medida por cantidades, se contaría con una explicación bastante fundada (no excluyente) de los ciclos en el sector manufacturero. Parece razonable que esta última condición se satisfaga en el caso de la Argentina, teniendo en cuenta el carácter tradicionalmente oligopólico de su estructura industrial. Incluso en los periodos de apertura comercial a ultranza (como durante la "tablita" y especialmente en la actualidad) la elevada elasticidad de oferta industrial puede mantenerse en base a algunos factores. Entre éstos se cuentan la caída de la tasa de *mark-up*, la mejora en las condiciones

---

<sup>29</sup>Esto requiere una explicación dado que los programas de estabilización tienen por objetivo dominar la inflación y los desequilibrios externos y fiscales acumulados sin incluir explícitamente el objetivo de reactivar la economía. Mas aún, puede pensarse que algunas medidas (tales como la reducción del gasto fiscal y el control de los salarios), como así también el aumento de la tasa de interés real que se advierte en ciertos planes, establecían bases endebles que conllevaban el riesgo de una recesión. Véase Solís y Sanchez (1986). En todo caso, no estaba garantizado en modo alguno que el cumplimiento de los compromisos externos y de las metas fiscales (como solían pactarse en diversos programas con el FMI) fueran compatibles con la estabilización de los precios y la recuperación del nivel de actividad.

Como ponen de manifiesto algunos análisis de los planes de estabilización, los procesos de expansión obedecieron principalmente al incremento de la demanda de consumo por la suba del poder adquisitivo de los salarios y el florecimiento del crédito, como asimismo en virtud del estímulo que tenía sobre la inversión la mejor posición financiera de las firmas (debido al aumento del crédito, a la baja de la tasa de interés nominal, etc.). Véanse, por caso, Heymann (1986), Fanelli y Machinea (1988), Canavesi y Di Tella (1988), Fanelli y Frenkel (1990), Damill y Frenkel (1990b), Canitrot y Junco (1992) y Fanelli, Frenkel y Rozenwurcel (1992). Desde el punto de vista teórico, ver Heymann (1984) y (1993).

<sup>30</sup>En el caso del comercio exterior, la usual combinación de expansión económica con atraso cambiario y la existencia de elementos anticíclicos en la oferta de exportaciones industriales parecería reducir la contribución de los flujos internacionales de mercancías a la determinación del ciclo industrial.

<sup>31</sup>En los procesos de aceleración inflacionaria, tales como se aquellos que se registran comúnmente en las fases recesivas, este hecho se ve reforzado, a su vez, por la reducción del valor real de los activos no indexados. En cuanto a las tenencias de dinero circulante, se ha encontrado que el impuesto inflacionario tiene en la Argentina un carácter regresivo (Ahumada *et al.*, 1993).

<sup>32</sup>No obstante, recuérdese que el ciclo económico se ve acompañado por fluctuaciones en los montos de crédito disponible para el consumo. Este canal refuerza el mecanismo señalado en el texto, constituyendo en principio una fuente independiente del ciclo.

<sup>33</sup>Véase, por ejemplo, Frenkel (1989), quien brinda una justificación similar a la del texto y estima una función consumo cuyo único argumento es el poder adquisitivo del salario (horario industrial). Ver también Galiani y Sanchez (1994).



financieras, la disminución de los costos fijos como proporción de las ventas, el abaratamiento de los insumos importados vinculada a la sustitución de insumos nacionales.

El razonamiento anterior justifica la existencia de una línea de influencia que va de la masa salarial real al nivel de actividad a través del gasto de consumo. También existe una línea de influencia en la dirección contraria dado que, por sus efectos sobre la demanda de trabajo, el nivel de actividad es, a su vez, un determinante del volumen total de salarios.<sup>34</sup> A estos elementos que se refuerzan para sostener una fase expansiva o contractiva, se le superponen factores exógenos cuya magnitud otorga la inestabilidad característica a los ajustes de la economía argentina en los dos últimos decenios. Así, por ejemplo, es usual reconocer el papel preponderante que los shocks macroeconómicos y el conflicto distributivo han tenido en el agotamiento de planes de estabilización del período, más allá de las características intrínsecas de éstos.

La incidencia de la variable salarial sobre el ciclo económico depende, en general, del papel que aquella tenga tanto por el lado de la demanda como sobre la oferta. En cada caso, la combinación de ambos efectos tiene lugar de una manera específica. Así, existen economías en las cuales el efecto sobre la oferta es preponderante y los rasgos keynesianos o kaleckianos no parecen tener mayor importancia.<sup>35</sup> En el sector industrial argentino, el costo salarial real presenta un carácter procíclico más marcado que la productividad, determinando que la rentabilidad de los capitalistas se mueva en forma contracíclica. Esto constituye un efecto adverso del salario sobre la oferta de productos industriales.

No obstante, el efecto favorable de los salarios sobre la demanda parecería dominar al efecto adverso sobre la oferta recién mencionado. En tal sentido, al analizar los principales programas de estabilización del período, vimos que, pese a aumentar fuertemente el costo salarial unitario, el volumen de ganancias brutas aumentó al compás de las ventas totales en la fase expansiva de dichos planes, fenómeno que acaso se dio inversamente al ingresarse en una fase recesiva. Esto daría apoyo empírico a la idea de que el ritmo de la acumulación de capital fue moldeado en esos períodos según el principio de la demanda efectiva.<sup>36</sup>

Con todo, en las fases expansivas dadas por el Plan Austral y el Plan de Convertibilidad se advierte un factor que limita el grado en que opera este proceso. En efecto, la expansión de la demanda se debilita y la contracción de la oferta se fortalece en virtud de que la evolución positiva del salario real es menos significativa que aquella evidenciada por el costo salarial real. Así, puede darse que los empresarios estén soportando aumentos significativos en los costos de la fuerza de trabajo sin que ello repercuta *pari-passu* en el nivel de vida de los trabajadores. Como vimos, esta brecha entre el costo salarial y el salario real se origina en una distorsión de precios relativos que es muy fuerte cuando se la compara con el grado de ajuste de los salarios en función de la productividad.

---

<sup>34</sup>A la relación de doble causalidad entre la masa salarial y el nivel de actividad económica, se podría añadir el efecto también mutuo que existe entre la masa salarial y los precios del sector 'flexprice' (ver especialmente Frenkel, 1988). De esta manera se podría contribuir a explicar al mismo tiempo dos rasgos muy importantes de la economía argentina en el período: el ciclo económico y los fenómenos de distorsión de precios relativos.

<sup>35</sup>Ello parece resultar de los análisis de Amadeo y Valls Pereira (1991) para Brasil, y de Ioakimoglou y Millos (1993) para Grecia. En ambos casos, el salario real y la participación de los asalariados en el ingreso son más bien anticíclicas.

<sup>36</sup>La importancia del salario como factor impulsor del nivel de actividad podría ser, en parte, responsable de las dificultades para identificar funciones de demanda de trabajo donde el salario ejerza significativamente el efecto negativo esperado. Véanse Chisari *et al.* (1989b) y Riveros (1989).

## APENDICE

En este Apéndice, se presentan las estimaciones de la evolución de la tasa de mark-up del sector manufacturero agregado para diferentes periodos. El modelo utilizado consiste en una ecuación que explica la dinámica del índice de los precios industriales suponiendo una tasa de mark-up constante sobre una variedad de costos variables (de trabajo,<sup>39</sup> insumos importados y tarifas públicas). La elección del conjunto de insumos relevante se guía por el desempeño de los modelos econométricos alternativos.<sup>40</sup>

El periodo que se analiza se caracteriza por profundos desequilibrios que impiden estimar un único modelo para el mismo. Basándonos en tests de constancia de parámetros, hemos podido identificar algunas ecuaciones para los periodos aproximados 1985(3)-1987(3) y 1990(1)-1992(3). Asimismo, tomamos de Frenkel (1983) la estimación sobre datos anuales del periodo 1965-1981, que cubre la fase I (y parte de la breve fase 2) de este trabajo. No consideramos aquí las ecuaciones de Frenkel con periodicidad trimestral para el periodo 1975(1)-1981(4). Ello obedece a que -como señala el propio autor- dichas ecuaciones, al incluir un rezago de la tasa de variación de los precios industriales, estiman elasticidades de corto plazo cuyos valores difieren de los de largo plazo. Esta particularidad no tiene lugar en el presente artículo dado que las ecuaciones trimestrales de precios de etapas posteriores no contienen un término de inercia, debido quizás al acortamiento en los plazos de ajuste de los contratos ocurrido en los años 80.

Todas estas estimaciones se muestran en los Gráficos II a V. Los números que acompañan a tales gráficos permiten identificar las ecuaciones que se requirieron para la elaboración de éstos. Dichas ecuaciones se presentan al final de este Apéndice y la evolución estimada de las tasas de mark-up figura en la Tabla III del Anexo Estadístico.

De esta manera, se dispone de estimaciones para la evolución de la tasa de mark-up para los tres principales planes de estabilización del periodo de análisis, a saber: la "tablita", el Plan Austral y el Plan de Convertibilidad. Durante estas etapas, la tasa de mark-up permanece relativamente constante, apreciándose una cierta tendencia -la cual no es estadísticamente significativa- a la disminución en el transcurso de la aplicación de los programas mencionados.<sup>41</sup>

Tales resultados permitirían confirmar que, si bien la tasa de rentabilidad medida por el costo salarial unitario tendió a disminuir durante las fases de expansión (y a subir en aquellas recesivas), no necesariamente ha ocurrido lo mismo con la tasa de mark-up. Por otra parte, aun en caso de existir una tendencia declinante en la tasa de mark-up a lo largo de las fases expansivas analizadas, ello no implicaría necesariamente que la masa de ganancias no haya aumentado: en efecto, la caída podría haberse visto compensada por la mayor utilización de factores productivos que ocurre en los periodos expansivos.

La relativa constancia de la tasa de mark-up antes señalada no quita que, en el caso del Plan Austral, haya habido una caída inicial -estadísticamente significativa- de dicha tasa tras el aumento de ésta que antecedió a la implementación de dicho programa.

Utilizando los modelos (I), (II), (III) y (IV) junto con estimaciones tentativas para el periodo 1985(3)-1989(1) -las cuales no son consideradas en un sentido estricto debido a que presentan síntomas de no constancia de parámetros-, se puede tener una idea del comportamiento de la tasa de mark-up durante los trimestres IV de 1987 y I de 1989, así como también durante el semestre que va del IV de 1990 al I de 1991. Dichos periodos están

<sup>39</sup>En cuanto a los costos laborales (descontando o no la productividad), se consideraron -además del salario horario- otras definiciones que toman en cuenta las contribuciones patronales (ajustadas o no por el efecto Olivera-Tanzi de un mes). Estas definiciones alternativas son relevantes dada la importancia que -aun en una comparación internacional- poseen los costos laborales no salariales en la Argentina (véase, por ejemplo, Riveros [1989]). Con todo, estas definiciones adicionales no resultaron relevantes econométricamente.

<sup>40</sup>Además de formular el comportamiento de los precios industriales como un promedio ponderado de las variaciones en los costos variables, se probó -sin éxito- incluir un término de "corrección de errores", que capte el efecto de corto plazo que tienen las desviaciones de dichos precios respecto de su valor teórico de equilibrio de largo plazo (ver Banerjee *et al.*, 1993).

<sup>41</sup>Empleando método y fuentes distintas, Montuschi (1993) ha estimado una evolución descendente de la tasa de mark-up en los años 1991 y 1992. Este resultado del trabajo de Montuschi no necesariamente se mantendría si al definir los costos laborales se tomaran en consideración los aumentos de productividad laboral verificados en el periodo en cuestión.

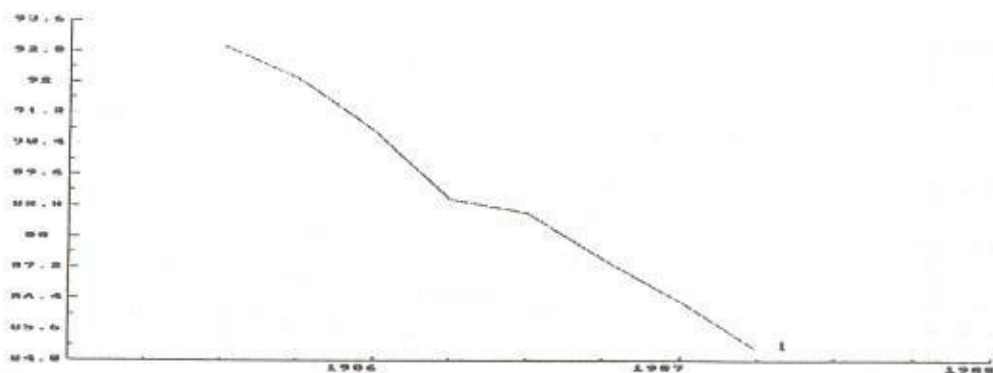


**GRAFICO II**  
 Evolución de la tasa de mark-up: 1965-1981.  
 (Base 1973 = 100)



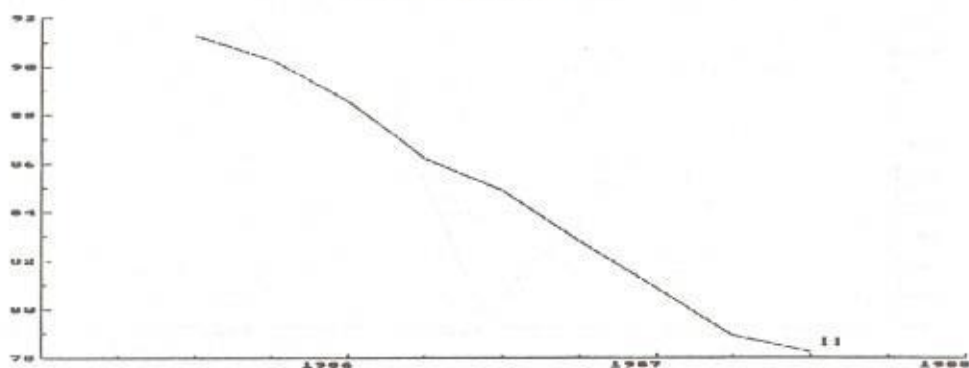
Fuente: Frenkel (1983).

**GRAFICO III**  
 Evolución de la tasa de mark-up: 1985(3)-1987(2).  
 (Base 1985(2) = 100)



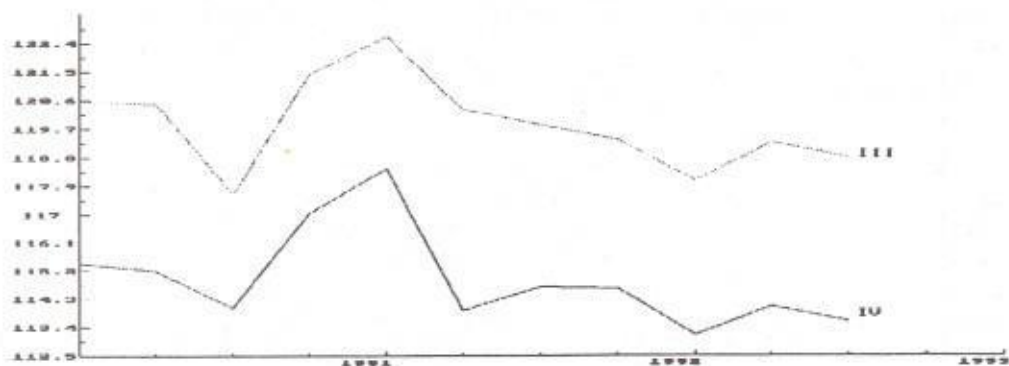
Fuente: Apéndice.

**GRAFICO IV**  
Evolución de la tasa de mark-up: 1985(3)-1987(3).  
(Base 1985(2) = 100)



Fuente: Apéndice.

**GRAFICO V**  
Evolución de la tasa de mark-up: 1990(1)-1992(3).  
(Base 1989(4) = 100)



Fuente: Apéndice.



asociados al debilitamiento del Plan Austral y a los abruptos finales de los programas denominados comúnmente Primavera y Erman González, respectivamente. Según tales estimaciones, la tasa de mark-up se incrementó apreciablemente en dichos contextos,<sup>40</sup> caracterizados por una creciente incertidumbre y que abrieron el camino a la ocurrencia de procesos hiperinflacionarios. Podría interpretarse que las expectativas -confirmadas en los mismos periodos señalados- de ajustes significativos en el tipo de cambio indujeron una puja por mayores ganancias en los capitalistas del sector industrial.<sup>41</sup> Este fenómeno tuvo lugar, según Frenkel (1983), en el marco de las maxidevaluaciones de 1975 y 1976.

Los resultados de regresión correspondientes a los Gráficos III a V se listan a continuación.<sup>42</sup> Los números de las ecuaciones coinciden con el número de las curvas que reflejan en dichos Gráficos la evolución respectiva de la tasa de mark-up.

$$(I) \quad p_i t = -0.014 + 0.305 w_t + 0.425 c w_t + 0.313 t a r_t \\ \quad \quad \quad (-1.350) \quad (2.987) \quad \quad (5.426) \quad \quad (2.827) \\ \quad \quad \quad - 0.086 D85.3 \\ \quad \quad \quad (-3.902)$$

Periodo: 1985(3)-1987(2)  
 T=8 K=5  $\sigma=0.77\%$   $R^2=0.998$  DW=2.81  
 FAR<sub>1</sub>(1,2)=1.26 Chi<sup>2</sup>(2)=0.24  
 FRESET(1,2)=0.76 FNIN(2,3)=0.11  
 Chow F(1,2)=0.76

$$(II) \quad p_i t = -0.022 + 0.347 w_t + 0.440 c w_t + 0.330 t a r_t \\ \quad \quad \quad (-1.694) \quad (2.550) \quad \quad (4.156) \quad \quad (2.201) \\ \quad \quad \quad - 0.103 D85.3 \\ \quad \quad \quad (-3.712)$$

Periodo: 1985(3)-1987(3)  
 T=8 K=5  $\sigma=1.04\%$   $R^2=0.996$  DW=1.88  
 FAR<sub>1</sub>(1,3)=0.05 Chi<sup>2</sup>(2)=0.48 FARCH<sub>1</sub>(1,2)=1.59  
 FRESET(1,3)=6.20 FNIN(2,4)=1.46  
 VIT=0.13 JIT=1.09 Chow F(1,3)=4.39

<sup>40</sup>Para obtener el resultado del texto al usar la ecuación (II), se tornó crucial corregir los coeficientes estimados a fin de que su suma sea igual a la unidad.

<sup>41</sup>En línea con lo afirmado acerca del primer trimestre de 1989, véanse las estimaciones efectuadas por Damill y Frenkel (1990a).

<sup>42</sup>Las variables (en tasas de variación) se definen como sigue:  $p_i$  representa al agregado de precios industriales,  $w$  al salario horario,  $cw$  al cociente entre salario horario y productividad,  $cw$  al costo de las importaciones (medido por el producto del tipo de cambio comercial y un índice de precios mayoristas de EEUU) y  $tar$  a un índice de tarifas públicas (con impuestos). Excepto esta última serie, tomada de la SIGEP, las demás variables fueron construidas a partir de datos del INDEC.

Debajo de las estimaciones aparecen los errores estándar de las mismas;  $T$  es el número de observaciones,  $K$  el número de coeficientes y  $O$  el error estándar de estimación; FAR<sub>1</sub> testea la autocorrelación de primer orden, Chi<sup>2</sup> la normalidad residual, FARCH<sub>1</sub> la heteroscedasticidad condicional autorregresiva de primer orden, FRESET el cuadrado omitido de la variable dependiente, FNIN el conjunto de restricciones simultáneas de constante nula y suma unitaria de las elasticidades, VIT la inestabilidad de la varianza, JIT la inestabilidad conjunta y Chow  $F$  la constancia de parámetros en un periodo de predicción de un trimestre. 'F' y 'Chi' denotan las distribuciones bajo la hipótesis nula y los subíndices indican la alternativa relevante.

Las estimaciones y los gráficos fueron hechos con la versión 7 del PCGIVE (ver Doornik y Hendry, 1992).





- Banerjee, A.; Dolado, J.; Galbraith, J. y Hendry, D. (1993): Co-Integration, Error-Correction, and the Econometric Analysis of Non-Stationary Data, Oxford University Press.
- Beccaria, L. (1989): "Industrialización, mercado de trabajo y distribución del ingreso", CEPAL, LC/BUE/R.146.
- (1991): "Distribución del ingreso en la Argentina: Explorando lo sucedido desde mediados de los setenta", Desarrollo Económico, Vol. 31, N° 123, oct-dic.
- (1992): "Reestructuración, empleo y salarios en la Argentina", Estudios del Trabajo, N° 3, ene-jun.
- y Yaguel, G. (1988): "Apuntes sobre la evolución del empleo industrial en el período 1973-1984", Desarrollo Económico, Vol. 27, N° 108, ene-mar.
- Bernanke, B. y Parkinson, M. (1991): "Procyclical Labor Productivity and Competing Theories of the Business Cycle: Some Evidence from Interwar U.S. Manufacturing Industries", Journal of Political Economy, Vol. 99, N° 3.
- Canavese, A. y Di Tella, G. (1988): "Estabilizar la inflación o evitar la hiperinflación? El caso del Plan Austral: 1985-1987", en Bruno, M.; Di Tella, G.; Dornbusch, R. y Fischer, S.: Inflación y estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México, FCE, México.
- Canitrot, A. (1981): "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981", Estudios CEDES, Buenos Aires.
- y Junco, S. (1992): "Apertura y condiciones macroeconómicas: el caso argentino", Serie de Documentos de Trabajo N° 108, BID, Washington.
- Coloma, G. (1992): "Costo laboral relativo y competitividad de la industria", Documento de Trabajo N° 3, IDI, Fundación Unión Industrial Argentina.
- (1993): "Costo laboral relativo: un análisis sectorial", Documento de Trabajo N° 11, IDI, Fundación Unión Industrial Argentina.
- Cortés, R. y Marshall, A. (1991): "Estrategias económicas, intervención social del Estado y regulación de la fuerza de trabajo", Estudios de Trabajo, N° 1, ene-jun.
- Chisari, O.; Damill, M.; Fanelli, J.; Frenkel, R. y Rozenwurcel, G. (1989a): Programa para el fortalecimiento de la Capacidad de Gestión del Sector Público, CEDES/Banco Mundial, ARG/86/R01.
- (1989b): "Empleo en Argentina, restricciones al crecimiento y dinámica de corto plazo", mimeo, CEDES.
- Damill, M. y Fanelli, A. (1994): "El mercado laboral en Argentina a comienzo de los noventa", en Arguelles, J. y Frenkel, R. (eds.): La estructura económica argentina, Madrid, CEDEAL.
- Damill, M. y Frenkel, R. (1990a): "Hiperinflación y estabilización. La experiencia argentina reciente" (primer borrador), mimeo, CEDES.
- (1990b): "Malos tiempos: La economía argentina en la década de los ochenta", Documentos CEDES, N° 46.
- Doornik, J. y Hendry, D. (1992): PCGIVE 7: An Interactive Econometric Modelling System, Institute of Economics and Statistics, University of Oxford.
- Dutt, A. (1990): Growth, Distribution and Uneven Development, Cambridge University Press.
- Fanelli, J. y Machinea, J. (1988): "El control de la hiperinflación: El caso del Plan Austral, 1985-1987", en Bruno, M.; Di Tella, G.; Dornbusch, R. y Fischer, S.: Inflación y estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México, FCE, México.
- Fanelli, J. y Frenkel, R. (1990): Políticas de estabilización e hiperinflación en Argentina, Tesis, Buenos Aires.

- y Rozenwurcel, G. (1992): "Transformación estructural, estabilización y reforma del Estado en la Argentina", Documentos CEDES, N° 82.
- Frenkel, R. (1983): "La dinámica de los precios industriales en la Argentina 1966-1982. Un estudio econométrico", Estudios CEDES, Buenos Aires.
- (1984): "Salarios industriales e inflación. El período 1976-1982", Desarrollo Económico, Vol. 24, N° 95, oct-dic.
- (1988): "Extensión de los contratos y efectos ingreso. Aspectos de la dinámica inflacionaria en economías indexadas", Documentos CEDES, N° 6.
- (1990): "El régimen de alta inflación y el nivel de actividad" en Arellano, J. (comp.): Inflación rebelde en América Latina, Ciepplan-Hachette, Santiago de Chile.
- Galiani, S. y Sánchez, M. (1994): "Econometric Modelling of Consumers' Expenditure in Argentina 1977(1)-1990(4)", Serie Documentos de Trabajo N° 181, Instituto Torcuato Di Tella.
- Heymann, D. (1984): "Precios relativos, riqueza y producción", Ensayos Económicos, N° 29, mar.
- (1986): Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización, CEPAL, Buenos Aires.
- (1993): "Sobre la interpretación de la cuenta corriente", mimeo, CEPAL, Buenos Aires.
- Ioakimoglou, E. y Millos, J. (1993): "Capital Accumulation and Over-Accumulation Crisis: The Case of Greece (1960-1989)", Review of Radical Political Economics, Vol. 25, N° 2.
- Katz, J. (1993): "Una interpretación global del proyecto de desarrollo industrial de la República Argentina", Documento de Trabajo N° 9, IDI, Fundación Unión Industrial Argentina.
- y Kosacoff, B. (1989): El proceso de industrialización en la Argentina: Evolución, retroceso y prospectiva, Buenos Aires, CEAL.
- Montuschi, L. (1991): "Algunas consecuencias de un proceso hiperinflacionario: la redistribución de los ingresos en el sector manufacturero argentino 1989-1990", Serie Documentos de Trabajo N° 78, CEMA.
- (1993): "La distribución del ingreso en el sector manufacturero argentino a dos años del Plan de Convertibilidad", Serie Seminarios, Instituto Di Tella.
- Monza, A. (1993): "La situación ocupacional argentina. Diagnóstico y perspectivas" en Minujin, A. (ed.): Desigualdad y exclusión. Desafíos para la democracia social en la Argentina de fin de siglo, Buenos Aires, UNICEF/Losada.
- Nochteff, H. (1991): "Reestructuración industrial en la Argentina: Regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes", Desarrollo Económico, Vol. 31, N° 123, oct-dic.
- Riveros, L. (1989): "Diferencias internacionales en los costos laborales salariales y no salariales", Estudios, Año XII, N° 51, jul-set.
- Sánchez, H. y Solís González, J. (1986): "¿Ajuste o reactivación? Los dilemas de la política económica en la actual crisis", Economía de América Latina, CIDE, N° 14.
- Schvarzer, J. (1993): "Expansión, maduración y perspectivas de las ramas básicas de procesos en la industria argentina. Una mirada ex-post desde la economía política", Desarrollo Económico, Vol. 33, N° 131, oct-dic.
- Taylor, L. (1991): Income Distribution, Inflation, and Growth. Lectures on Structuralist Macroeconomic Theory, MIT Press, Cambridge.



A N E X O                      E S T A D I S T I C O

TABLA 1: Principales variables seleccionadas: 1976(1)-1992(2). (#) (Base 1975 = 100).

Trimestre	IPC/IPM	IPC/IPNNAN	Volumen físico de la producción	Horas trabajadas	Obreros ocupados	Productividad
1.76	88.1	92.1	89.3	93.8	104.3	95.2
2.76	89.5	91.3	101.7	103.9	97.3	97.9
3.76	87.8	93.3	97.5	96.7	93.1	100.8
4.76	94.5	100.9	99.8	98.2	92.1	101.7
1.77	96.1	102.5	88.8	91.1	96.7	97.4
2.77	95.5	103.8	105.4	101.1	91.1	104.3
3.77	97.2	104.1	111.5	100.7	87.6	110.8
4.77	98.3	102.2	104.4	97.6	87.4	107.0
1.78	104.1	105.9	72.8	80.2	86.6	90.9
2.78	107.0	108.3	92.1	90.1	82.0	102.2
3.78	109.1	110.6	100.0	91.1	79.8	109.7
4.78	109.6	112.5	100.5	88.5	79.4	113.6
1.79	113.7	113.6	88.1	81.7	83.0	107.8
2.79	112.1	111.6	113.6	91.9	80.9	123.6
3.79	109.0	111.0	112.0	91.2	78.3	122.7
4.79	114.7	113.8	108.9	89.3	78.5	121.9
1.80	121.8	119.4	93.5	75.7	78.5	123.6
2.80	126.1	124.0	105.4	85.3	75.6	123.6
3.80	128.1	126.4	110.7	84.4	71.3	131.1
4.80	135.4	129.1	103.7	78.0	70.4	132.9
1.81	141.9	132.8	87.8	66.5	68.7	132.1
2.81	132.3	128.9	89.8	72.6	65.2	123.7
3.81	125.2	120.1	84.9	67.4	62.8	125.9
4.81	117.2	114.8	85.0	65.0	62.1	130.8
1.82	112.4	108.4	77.7	61.1	63.9	127.1
2.82	103.5	101.8	83.7	65.3	60.4	128.2
3.82	87.1	92.6	91.2	67.1	59.6	135.9
4.82	85.8	89.2	91.8	67.7	61.1	135.6
1.83	87.3	88.8	80.8	63.3	64.3	127.7
2.83	90.1	89.2	97.6	71.2	63.5	137.2
3.83	89.9	89.6	99.5	71.3	61.8	139.5
4.83	89.9	87.9	96.7	69.2	63.4	139.6
1.84	92.2	94.0	82.9	64.0	65.3	129.6
2.84	91.8	96.2	101.3	72.2	64.7	140.3
3.84	95.6	95.8	101.4	70.5	64.4	143.7
4.84	99.5	99.9	97.2	71.1	65.8	136.7
1.85	102.4	100.8	82.0	62.4	68.3	131.4
2.85	93.8	89.9	88.1	66.2	63.4	133.0
3.85	96.0	94.1	83.0	62.1	59.3	133.7
4.85	100.4	99.8	95.5	65.2	59.7	146.5
1.86	107.2	107.4	86.5	58.7	62.5	147.4
2.86	112.6	113.4	96.9	64.3	59.7	150.7
3.86	114.6	117.2	105.1	68.2	58.6	154.0
4.86	116.5	120.0	103.3	66.2	59.7	156.0
1.87	120.2	121.8	89.6	59.1	62.0	151.6
2.87	122.0	124.6	104.0	64.8	59.5	160.5
3.87	120.8	123.8	105.4	66.2	58.1	159.2
4.87	112.1	113.2	97.8	63.0	58.2	155.3
1.88	109.3	110.4	89.3	61.9	63.0	144.2
2.88	101.1	100.7	99.6	68.3	61.4	145.9
3.88	96.3	97.3	92.6	66.6	59.2	139.1
4.88	104.1	105.9	87.7	63.8	58.4	137.5
1.89	107.6	110.9	85.7	58.4	59.7	146.7
2.89	76.3	83.1	85.6	62.6	57.7	136.7
3.89	84.4	85.6	81.4	56.3	52.2	144.6
4.89	98.6	101.1	84.3	57.6	53.3	146.3
1.90	101.4	100.0	69.0	52.7	55.8	130.9
2.90	115.2	111.9	80.8	59.7	54.8	135.3
3.90	130.2	127.9	91.4	62.8	55.7	145.6
4.90	148.3	142.2	89.0	63.5	55.2	140.1
1.91	148.4	139.4	77.1	52.0	52.7	148.3
2.91	163.9	155.7	85.1	62.9	52.7	135.3
3.91	173.4	166.4	95.6	66.3	52.8	144.2
4.91	179.5	171.9	96.1	65.3	52.1	147.1
1.92	191.3	182.4	82.7	57.3	51.9	144.3
2.92	194.4	186.1	95.0	66.6	53.1	142.7

(#) Salvo aclaración, las variables se definen en el texto.  
Fuente: Elaboración propia en base al INDEC.

TABLA I (cont.): Principales variables seleccionadas: 1976(1)-1992(2). (#)  
(Base 1975 = 100).

Trimestre	Salario real	Costo salarial real	Costo salarial unitario	Participación salarial	Tipo de cambio real (##)
1.76	91.9	87.0	91.4	99.0	131.3
2.76	66.2	59.3	60.5	66.1	138.0
3.76	63.1	59.1	58.5	62.6	143.9
4.76	65.0	59.1	58.1	57.4	142.4
1.77	61.4	63.1	64.7	63.0	133.2
2.77	74.8	68.4	65.6	63.0	140.5
3.77	65.5	65.2	58.9	56.4	130.7
4.77	72.9	62.3	58.2	56.8	122.7
1.78	63.0	61.4	67.6	63.6	122.4
2.78	68.0	64.3	62.9	57.9	114.8
3.78	63.8	67.3	61.4	55.4	104.1
4.78	75.2	70.0	61.6	54.6	96.3
1.79	67.2	70.0	64.8	56.9	88.4
2.79	76.8	75.9	61.4	54.8	82.9
3.79	71.4	79.9	65.1	58.5	74.9
4.79	92.1	86.8	71.2	62.4	74.3
1.80	82.0	91.1	73.6	61.5	75.1
2.80	81.2	94.4	76.4	61.4	72.4
3.80	82.6	97.9	74.6	58.9	69.0
4.80	86.5	104.4	78.5	60.7	63.7
1.81	84.5	102.6	77.6	58.3	66.6
2.81	78.3	91.7	74.1	57.4	87.9
3.81	74.9	82.2	65.3	54.2	92.2
4.81	78.3	81.4	62.3	54.1	95.0
1.82	71.5	70.3	55.3	50.8	108.6
2.82	67.2	61.6	48.0	47.1	117.9
3.82	66.3	53.3	39.2	42.2	131.1
4.82	74.5	60.7	44.8	50.1	148.3
1.83	75.2	59.5	46.6	52.3	142.6
2.83	83.3	66.9	48.8	54.5	142.0
3.83	90.9	70.8	50.7	56.4	130.0
4.83	97.3	75.4	54.0	61.2	127.5
1.84	104.5	85.8	66.2	70.2	137.1
2.84	110.6	93.1	66.3	68.8	126.2
3.84	111.4	91.2	63.4	66.0	120.9
4.84	114.1	98.8	72.3	72.1	139.1
1.85	105.7	91.8	69.9	69.1	144.2
2.85	100.7	78.7	59.1	65.6	138.5
3.85	90.7	74.3	55.5	58.8	151.7
4.85	89.5	77.4	52.8	52.8	151.2
1.86	91.5	84.9	57.6	53.4	147.2
2.86	91.6	90.0	59.7	52.5	143.0
3.86	90.9	92.2	59.8	50.9	139.4
4.86	90.2	94.4	60.5	50.3	141.5
1.87	86.2	91.0	60.0	49.1	146.5
2.87	86.0	92.8	57.8	46.3	149.1
3.87	82.3	88.3	55.4	44.7	150.1
4.87	82.6	81.0	52.2	46.0	151.6
1.88	83.4	79.7	55.3	49.9	147.1
2.88	80.3	67.0	45.9	45.5	137.4
3.88	67.6	62.6	45.0	46.1	138.9
4.88	83.2	71.4	51.9	48.9	137.6
1.89	84.9	81.3	55.4	49.8	131.9
2.89	67.8	54.4	39.7	47.7	220.1
3.89	52.2	35.9	24.8	28.9	160.4
4.89	68.4	52.4	35.8	35.3	170.4
1.90	60.8	54.0	41.2	41.1	164.6
2.90	64.5	61.5	45.4	40.5	130.9
3.90	66.2	76.2	52.3	40.8	118.1
4.90	68.2	83.9	59.9	42.0	96.1
1.91	61.7	94.4	63.6	45.5	107.9
2.91	60.2	98.7	72.9	46.7	112.2
3.91	60.0	100.4	69.6	41.7	112.5
4.91	62.2	101.7	69.1	40.1	112.2
1.92	64.1	107.5	74.4	40.7	112.1
2.92	62.9	108.0	75.6	40.5	110.9

(#) Salvo aclaración, las variables se definen en el texto.

(##) Tipo de cambio de importaciones multiplicado por el IPM de EEUU y deflactado por el IPMIAN.

Fuente: Elaboración propia en base al INDEC.



TABLA II: Precios de la producción industrial y de insumos variables.  
 Tasas de variación trimestral en el período 1977(2)-1992(3).  
 (En %).

Trimestre	pi	v	cu	ca	tar
2.77	15.9	25.7	17.4	22.2	43.6
3.77	26.9	20.9	13.9	18.0	19.1
4.77	35.8	29.7	34.3	27.4	34.4
1.78	26.6	24.8	46.9	26.3	52.0
2.78	27.0	33.0	18.3	19.2	14.8
3.78	20.2	25.8	17.3	9.0	15.9
4.78	25.6	30.5	26.0	16.1	20.3
1.79	30.8	30.8	37.7	20.2	26.5
2.79	26.5	37.3	19.7	18.5	17.3
3.79	28.8	35.6	36.6	16.5	16.0
4.79	15.5	25.5	26.3	14.5	17.2
1.80	12.9	18.4	16.8	14.0	18.0
2.80	14.3	18.3	18.4	10.4	19.4
3.80	12.5	16.6	9.8	7.2	17.5
4.80	14.6	21.9	20.2	5.8	24.5
1.81	11.2	10.1	10.8	16.2	20.5
2.81	26.9	15.1	22.9	67.5	20.0
3.81	38.3	22.8	20.6	45.1	35.5
4.81	28.3	28.4	23.7	32.3	38.6
1.82	34.6	13.7	17.0	53.8	19.3
2.82	21.9	9.1	8.2	32.2	6.7
3.82	57.8	40.0	32.0	75.5	30.9
4.82	49.1	70.2	70.7	68.6	53.0
1.83	46.8	41.5	50.2	41.2	59.9
2.83	36.6	54.4	43.7	36.0	52.3
3.83	51.6	65.0	62.1	38.8	61.6
4.83	69.7	79.1	79.1	66.5	54.7
1.84	46.8	67.8	80.7	57.9	62.9
2.84	61.9	75.8	62.4	49.0	71.4
3.84	75.1	75.5	71.3	67.9	96.0
4.84	66.6	78.4	87.5	91.6	66.1
1.85	80.8	67.9	74.7	87.4	74.3
2.85	130.5	97.6	95.1	121.3	127.5
3.85	31.4	24.0	23.4	43.9	49.3
4.85	1.0	5.3	-4.0	0.6	0.0
1.86	1.2	11.0	10.3	-1.5	0.1
2.86	7.1	13.5	11.1	4.1	10.8
3.86	16.9	19.8	17.2	14.0	17.3
4.86	17.2	20.0	18.5	18.9	14.7
1.87	19.1	14.7	18.0	23.4	20.0
2.87	14.6	17.0	10.5	16.6	12.9
3.87	34.2	27.6	28.7	35.1	31.3
4.87	58.0	45.0	48.7	59.6	55.5
1.88	32.6	30.5	40.6	28.7	30.9
2.88	70.1	49.7	47.9	58.9	78.3
3.88	86.5	70.3	78.7	88.6	79.5
4.88	22.9	47.4	49.1	21.7	20.0
1.89	24.5	31.6	23.4	19.4	20.0
2.89	346.8	156.2	174.9	645.4	124.9
3.89	547.5	438.3	408.8	372.0	1102.5
4.89	23.3	92.3	90.0	31.0	25.0
1.90	339.1	261.4	303.9	324.4	255.4
2.90	86.8	146.7	138.7	48.6	135.8
3.90	27.5	52.6	41.9	14.9	40.8
4.90	17.6	39.2	44.6	-4.3	26.7
1.91	41.6	41.5	33.6	59.1	27.9
2.91	11.8	21.2	32.9	16.2	15.0
3.91	0.3	2.8	-3.5	0.5	0.4
4.91	0.2	3.4	1.4	-0.1	0.8
1.92	-0.2	3.0	5.0	-0.3	-0.1
2.92	2.1	4.7	6.0	0.9	0.8
3.92	1.5	5.3	3.7	-0.6	3.0

(#) Las variables se definen en el texto.

Fuentes: INDEC y SIGEP.

TABLA III: Evolución de la tasa de mark-up en el sector industrial: periodos seleccionados.

Trimestre	Base 1985(2) = 100		Base 1989(4) = 100	
	Ecuación (I)	Ecuación (II)	Ecuación (III)	Ecuación (IV)
3.85	92.9	91.3		
4.85	92.1	90.3		
1.86	90.7	88.5		
2.86	89.0	86.2		
3.86	88.6	84.9		
4.86	87.4	82.8		
1.87	86.3	80.9		
2.87	85.1	78.9		
3.87		78.2		
1.90			115.4	120.6
2.90			115.2	120.5
3.90			114.0	117.6
4.90			117.1	121.4
1.91			118.4	122.6
2.91			114.0	120.3
3.91			114.7	119.8
4.91			114.6	119.4
1.92			113.2	118.1
2.92			114.1	119.3
3.92			113.6	118.8

Fuente: Ecuaciones (I) a (IV) del Apéndice y Tabla II.