

Tesis de Grado
Licenciatura en Economía

**Estudio del mercado laboral
argentino durante el período
2003-2020: mecanismos de
formación de los salarios reales
y heterogeneidad salarial**

Facundo Leonel Ibarra

Marzo de 2022

**Estudio del mercado laboral argentino
durante el período 2003-2020:
mecanismos de formación de los salarios
reales y heterogeneidad salarial**

Autor: Ibarra, Facundo Leonel

Director: Mg. Gallo, Marcos Esteban

**Comité evaluador:
Mg. Gaviola, Saúl Ricardo
Mg. Labrunée, María Eugenia**

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo representa el final de una etapa en la que recibí el apoyo imprescindible de numerosas personas a quienes quiero hacerles llegar, en estas sencillas líneas, mi más sincero agradecimiento.

A mis padres, Cacho y Valeria, por brindarme la posibilidad de formar parte de la primera generación de graduados universitarios de la familia.

A mis hermanos, Camilo y Manuela, por la seguridad de poder contar con ellos en todo momento.

A mis abuelos, por el cariño y la presencia que tuvieron a lo largo de mi vida. Especialmente a Cora, mi gran compañera.

Al resto de mi familia, por el aliento constante. En particular a María Fe, por la compañía durante todos estos años.

A Jimena, por ser un sostén fundamental en cada instante.

A mis amigos, por el inmenso apoyo que me brindaron permanentemente. En especial a quienes tuve la suerte de encontrar en mi paso por la Facultad. Sin lugar a dudas, su amistad es una de las mejores cosas que me llevo de esta etapa.

A Marcos, mi director, por su predisposición a guiarme en este proceso y transmitirme sus valiosos conocimientos para formarme profesionalmente.

Al Grupo Estudios del Trabajo (GrET). En particular a Eugenio, por su acompañamiento incondicional desde que ingresé a la investigación.

A todas las personas que contribuyen para sostener la Universidad pública, gratuita, masiva y de excelencia, motivo de orgullo para los argentinos.

A todos ellos, mi infinita gratitud. Este logro también les corresponde.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo analizar, desde diferentes perspectivas teóricas, la dinámica del mercado laboral argentino entre los años 2003 y 2020, procurando elaborar un diagnóstico de los mecanismos que subyacen en los procesos de formación del salario real.

En tal sentido, se efectúa en primer lugar el análisis de la vinculación que exhibe la estructura salarial con determinadas variables macroeconómicas y con los principales indicadores del mercado de trabajo. En segundo lugar se estudia la forma en que la evolución de los salarios reales estuvo condicionada por la restricción externa de la economía. Por último, se aborda la heterogeneidad de la estructura salarial en función de distintas variables asociadas a los perfiles que revisten los puestos de trabajo y a determinados atributos personales de las y los trabajadores.

Los principales resultados permiten inferir acerca de la insuficiencia de la teoría neoclásica para dar cuenta del comportamiento del mercado de trabajo durante el período bajo análisis. Dicha conclusión reside en el hecho de que, en aquellas etapas donde se reivindicó el papel del Estado como mediador de la relación laboral, se exhibió una recomposición significativa del poder adquisitivo de las y los trabajadores, junto a una mayor homogeneización de la estructura salarial y a una recuperación de los indicadores laborales. Estas tendencias se oponen a las evidenciadas en los períodos donde se pretendió cambiar los parámetros de determinación de los salarios reales a través de la aplicación de políticas de desregulación económica.

Palabras claves: Mercado de trabajo - Salarios - Heterogeneidad salarial - Restricción externa

ABSTRACT

The purpose of the following study is to analyse, from different points of view, the dynamic of the Argentine labour market between the years 2003 and 2020 to diagnose the different mechanisms that impact on the processes of real wage-determination.

In that sense, the first stage analyses the link present between the wage structure and its different macroeconomic variables, and the main job indicators. The second stage studies the way in which the evolution of real wages was affected by external constraints of the economy. The last stage studies the wage structure heterogeneity subject to the different variables associated with job profiles, and certain personal characteristics of workers.

The main results evidenciate the incapability of the neoclassical theory to acknowledge the labour market behaviour during the range of time under study. This conclusion roots from the fact that, during the time the state acted as a mediator on labour, it led to the recovery of the purchasing power of workers, a higher homogenisation of the wage structure, and the recovery of labour indicators. These tendencies are opposite to those evident in periods in which the state intended to change the determining parameters of real wages through the application of economic deregulation policies.

Key words: labour market - wages - wage heterogeneity - external constraints

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	8
II.	MARCO TEÓRICO	12
II.1.	LA TEORÍA NEOCLÁSICA	12
II.1.1.	Lineamientos generales del modelo neoclásico	12
II.1.2.	Teorías de la Segmentación Laboral	16
II.2.	EL ENFOQUE KEYNESIANO	18
II.2.1.	La crítica de Keynes al modelo neoclásico.....	18
II.2.2.	Planteamiento de la Teoría General	20
II.2.3.	El comportamiento de los salarios según Keynes	21
II.3.	EL ENFOQUE MARXISTA.....	23
II.4.	LA TEORÍA DE LA REGULACIÓN LABORAL	26
II.5.	SALARIOS Y RESTRICCIÓN EXTERNA DE LA ECONOMÍA.....	31
III.	MARCO CONTEXTUAL - HISTÓRICO	34
III.1.	LOS AÑOS NOVENTA.....	35
III.2.	LA SALIDA DE LA CONVERTIBILIDAD	38
III.3.	LOS AÑOS DE RECUPERACIÓN ECONÓMICA	39
III.3.1.	La etapa de crecimiento sostenido (2003-2007)	39
III.3.2.	La segunda etapa (2008-2015)	43
III.4.	EL RETORNO DE LA VALORIZACIÓN FINANCIERA.....	47
IV.	METODOLOGÍA	51
V.	RESULTADOS	55
V.1.	DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EVOLUCIÓN RELATIVA DE LOS SALARIOS.....	55
V.2.	EVOLUCIÓN RELATIVA DE LOS SALARIOS Y SU RELACIÓN CON OTROS INDICADORES MACROECONÓMICOS	58
V.3.	EVOLUCIÓN RELATIVA DE LOS SALARIOS Y RESTRICCIÓN EXTERNA DE LA ECONOMÍA	77
V.4.	HETEROGENEIDAD SALARIAL.....	86
V.4.1.	Heterogeneidad salarial según características del puesto de trabajo.....	87

V.4.1.1. Evolución diferencial de los salarios según modalidad de inserción laboral.....	88
V.4.1.2. Evolución diferencial de los salarios según tamaño del establecimiento productivo.....	92
V.4.1.3. Evolución diferencial de los salarios según calificación del puesto de trabajo.....	97
V.4.1.4. Evolución diferencial de los salarios según rama de actividad ..	102
V.4.2. Heterogeneidad salarial según factores personales de las y los trabajadores.....	107
V.4.2.1. Evolución diferencial de los salarios según sexo	108
V.4.2.2. Evolución diferencial de los salarios según edad	111
V.4.2.3. Evolución diferencial de los salarios según nivel educativo.....	115
VI. REFLEXIONES FINALES	120
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	127

I. INTRODUCCIÓN

Tras la salida de la crisis de los años 2001 y 2002 la economía argentina inició una etapa de recuperación que se manifestó en el conjunto de las variables macroeconómicas. En efecto, tras la debacle del fin de la convertibilidad, las políticas macroeconómicas dieron lugar a una primera etapa con altas tasas de crecimiento del producto y, posteriormente, el surgimiento de tensiones crecientes llevó a que la economía argentina experimente un desempeño menos virtuoso si se lo compara con los años anteriores (Basualdo, Barrera y Manzanelli, 2015; Wainer, 2018). Asimismo, la evolución macroeconómica se reflejó en el mercado de trabajo, en el que se destacan la reducción del desempleo y el subempleo, la caída de los niveles de precariedad laboral, el aumento de los salarios reales y la disminución de los niveles de heterogeneidad salarial (Beccaria, Fernández y Trajtemberg, 2017; Gallo e Ibarra, 2019). Adicionalmente, a partir del año 2003 se llevaron a cabo importantes transformaciones institucionales destinadas a revertir la precarización laboral e instaurar en su lugar un nuevo régimen de empleo con protección social (Palomino, 2008).

En efecto, en la década de los noventa, en el marco de la llamada flexibilización laboral, se atenuaron o eliminaron muchas de las regulaciones que históricamente determinaron la dinámica del mercado laboral durante la vigencia del llamado Estado de Bienestar. Estas medidas estaban inspiradas en una concepción teórica neoclásica, según la cual tanto el salario como el nivel de empleo se hallan determinados por la interacción entre oferta y demanda (Monza, 1981). El diagnóstico basado en este esquema llevaba a concluir que la mejor política para aumentar el nivel de empleo, y por lo tanto el de producto, era aquella que eliminaba los mecanismos regulatorios que mantienen a los salarios en un nivel superior al de equilibrio y entorpecen el accionar de las fuerzas del mercado, lo cual se lograría mediante la flexibilización de los mecanismos de contratación laboral.

Sin embargo, la experiencia argentina de las últimas tres décadas parece contradecir los diagnósticos que se basaban en estos postulados. En

efecto, en los años noventa se registraron los mayores niveles de desempleo y trabajo precario de la historia, en el marco de salarios reales declinantes, de mayor heterogeneidad salarial, de extensión del sector informal urbano y de un mercado deterioro en el poder de negociación de los sindicatos (Novick y Tomada, 2001; Gallo, 2013). Por el contrario, a partir de 2003 se observan las tendencias opuestas en un contexto de reversión de la flexibilización y de reforzamiento de los mecanismos de regulación del mercado laboral (Beccaria y Maurizio, 2017; Lanari, 2015). Asimismo, a partir de 2016 se asiste nuevamente a un escenario en el que la contracción del salario real coexiste con un aumento del desempleo, contradiciendo en principio los postulados neoclásicos (Marshall y Cortés, 2017; Fiedrich Ebert Stiftung, 2019).

La situación observada en Argentina lleva a preguntarse acerca de la capacidad de la teoría económica neoclásica para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo, así como sobre la necesidad de incorporar esquemas teóricos alternativos que contemplen la importancia de factores institucionales, políticos y sociales desde una óptica distinta a la del análisis económico ortodoxo. En tal sentido, el objetivo general que motiva esta investigación es analizar desde diferentes perspectivas teóricas la dinámica del mercado laboral argentino, procurando elaborar un diagnóstico de los mecanismos que subyacen en los procesos de formación del salario real.

Para ello, se proponen los siguientes objetivos específicos: 1) Indagar los mecanismos determinantes de la estructura salarial, teniendo en cuenta tanto el salario promedio como la heterogeneidad salarial; 2) Analizar la incidencia de los distintos patrones de funcionamiento de la economía argentina sobre el salario real; 3) Estudiar la vinculación entre distintas variables macroeconómicas y el salario real; 4) Estudiar la relación entre las políticas institucionales orientadas al mercado de trabajo sobre la estructura de los salarios reales; y 5) Analizar la evolución de la heterogeneidad salarial y su relación con los procesos de segmentación del mercado de trabajo.

En tal sentido, se plantean las siguientes hipótesis de trabajo:

- El paradigma neoclásico resulta insuficiente para dar cuenta de los mecanismos de formación del salario real debido, entre otras cuestiones, a que resta relevancia a factores de orden político, social e institucional.

- El nivel de los salarios reales guarda estrecha relación con los diferentes patrones de acumulación de la economía argentina.

- La estructura de los salarios reales se ve condicionada por los mecanismos institucionales de regulación del mercado de trabajo.

- La segmentación del mercado de trabajo favorece una mayor heterogeneidad salarial y un menor nivel de salarios reales promedio.

A fin de cumplimentar los objetivos propuestos y de contrastar las hipótesis planteadas, en el segundo capítulo se llevará a cabo una revisión de las principales perspectivas teóricas que abordan el funcionamiento del mercado de trabajo y, particularmente, tratan de explicar el proceso de formación de los salarios. Asimismo, en la sección siguiente se exponen los lineamientos generales de las políticas económicas implementadas por los distintos gobiernos que se sucedieron en los años bajo estudio, teniendo en cuenta las características propias de cada escenario e identificando rupturas y coincidencias con el régimen de acumulación previo.

En lo que respecta a los resultados de la investigación, los mismos se presentan en cuatro apartados. En primer lugar, se lleva a cabo un estudio exploratorio de la evolución que experimentó el salario real promedio y, en función del comportamiento del mismo, se establece una subperiodización que se utilizará como base en el desarrollo posterior del presente trabajo. En el siguiente capítulo se estudia el modo en que el comportamiento de los salarios reales se vincula con el Producto Bruto Interno (PBI), el producto por habitante, la productividad del trabajo -representada mediante el producto por ocupado-, y los principales indicadores del mercado de trabajo, particularmente las tasas de desempleo y ocupación, el porcentaje de trabajo no registrado, la evolución del Salario Mínimo, Vital y Móvil, y la cantidad de convenios colectivos homologados. En el tercero de los capítulos mencionados se evalúan los efectos de la restricción externa de la economía sobre los salarios, teniendo en cuenta el comportamiento que experimentó el salario nominal expresado en dólares, el saldo de comercio exterior, la formación de activos externos y la variación de reservas internacionales.

En última instancia, se analiza la evolución diferencial que exhiben los salarios reales en función de distintas variables que caracterizan a los puestos

de trabajo y a los asalariados en particular. En lo que respecta a las características del puesto de trabajo, la heterogeneidad salarial será abordada en función de la modalidad de inserción laboral, el tamaño del establecimiento, la calificación del puesto de trabajo y la rama de actividad. Por su parte, los atributos personales de los asalariados que se tendrán en cuenta en el presente estudio son el sexo, la edad y el nivel educativo alcanzado.

De este modo, se espera que este trabajo contribuya a la discusión vigente acerca de la problemática de los salarios y la distribución del ingreso, posibilitando una mejor comprensión de los procesos que subyacen en la determinación de estas variables y brindando una perspectiva adicional para estudiar el impacto de las políticas macroeconómicas y laborales. Asimismo, el estudio busca realizar una contribución en el plano económico-social y generar instrumentos para mejorar la calidad de vida de la población en el entendimiento de que el trabajo es el eje integrador y de realización del ser humano en la sociedad.

II. MARCO TEÓRICO

En la presente sección se reflexionará acerca de las distintas perspectivas teóricas que abordan el proceso de formación de los salarios reales. Para esto, se presentan sucintamente los aportes en tal temática que han realizado las principales doctrinas económicas a lo largo de la historia, procurando analizar preferentemente las contribuciones de los autores fundacionales de cada una de ellas. En este sentido, se pone énfasis en los aspectos referidos a la determinación salarial presentes en la teoría neoclásica, el pensamiento keynesiano, la teoría marxista y los distintos esquemas que se pueden enmarcar dentro de la teoría de la regulación. A partir de dichas perspectivas se tratará de indagar acerca de los factores que determinaron los salarios reales y de las causas que explican la heterogeneidad que revistieron los mismos durante el período bajo análisis.

II.1. La teoría neoclásica

II.1.1. Lineamientos generales del modelo neoclásico

La escuela neoclásica analiza el funcionamiento del mercado de trabajo de forma análoga al de cualquier otro bien o factor productivo, de manera que el nivel de empleo y el salario real de equilibrio se determinan mediante la intersección de la oferta y la demanda de trabajo (Monza, 1981). Asimismo, todos los mercados que componen el sistema económico tienen la capacidad de arribar conjuntamente y por sus propios mecanismos intrínsecos a una situación de equilibrio general¹, en la que se determinan los precios y las dotaciones óptimas de los bienes y factores de producción. Para alcanzar dicho punto estable, los individuos toman sus decisiones racionalmente y actúan en función de su propio interés², lo que garantiza el

¹ La teoría del equilibrio general fue desarrollada por León Walras (1834-1910). La misma sostiene que los mercados se encuentran interconectados de manera tal que a través de su interacción se alcanzará el equilibrio del sistema económico en su conjunto.

² Este individuo ideal es representado mediante el concepto de *homo economicus* introducido por John Stuart Mill: “[...] un ser que desea poseer riqueza y que es capaz de analizar la eficacia comparativa de los medios para alcanzar dicho fin” (Mill, 1997, pág. 161).

máximo beneficio para la sociedad. De esta manera, los autores neoclásicos se basan en lo que se conoce como individualismo metodológico, según el cual el funcionamiento del sistema económico se explica a partir de la agregación de las variables, es decir de la suma de cada una de las magnitudes individuales, bajo el supuesto de que el comportamiento del conjunto de la sociedad se corresponde con la conducta del individuo ideal (Kicillof, 2007).

En este sentido, la función de demanda del mercado laboral, que muestra la relación entre la cantidad demandada de trabajo y el salario real, se deriva del concepto de productividad marginal del trabajo. El mismo mide el incremento que experimenta el producto total ante un aumento unitario en la cantidad de trabajo empleado. Asimismo, se supone que la productividad marginal está sujeta a la ley de rendimientos marginales decrecientes, lo que significa que, manteniendo constante todo lo demás, el volumen de producción aumentará cada vez en menor magnitud ante incrementos sucesivos en la cantidad de factor trabajo. En efecto, los empresarios estarán dispuestos a contratar más empleados hasta el punto en que la contribución a la producción generada por el último trabajador ocupado sea igual al salario real que se le paga, ya que comportándose así estarían maximizando sus ganancias. Dado que la productividad marginal del trabajo es decreciente, a medida que se incorporan nuevos trabajadores el salario real deberá descender para que se iguale con el producto marginal del trabajo correspondiente a ese nivel de ocupación. De esta manera queda determinada la relación inversa entre el salario real y la cantidad demandada del factor trabajo.

Por otra parte, los individuos eligen racionalmente la proporción de su tiempo que dedicarán al ocio y a la actividad laboral en función del salario real vigente. Es por esta razón que la función de oferta se desprende del sacrificio que implica el trabajo para las personas, es decir, de lo que se puede llamar desutilidad marginal del trabajo –o utilidad marginal del ocio–. Sin embargo, a medida que se incrementa el tiempo que se dedica al trabajo, el sacrificio que implica el mismo aumenta más que proporcionalmente. En otros términos, la desutilidad marginal del trabajo es creciente a medida que aumenta el número de horas trabajadas, razón por la cual se debe pagar un

salario real mayor que compense ese incremento progresivo del sacrificio que implica trabajar. En consecuencia, de acuerdo a la teoría neoclásica los individuos estarán dispuestos a ofrecer más horas de su tiempo al trabajo hasta alcanzar el punto en el que la desutilidad marginal del trabajo sea igual al salario real. De esta forma queda determinada la relación directa entre el salario real y la cantidad ofrecida del factor trabajo.

Como se mencionó anteriormente, a partir de las funciones de demanda y oferta de trabajo individuales se pueden obtener las funciones de demanda y oferta de trabajo del conjunto. Particularmente, mediante la suma de las horas demandadas por todos los empresarios para cada nivel de salario real se adquiere la demanda agregada de trabajo. Asimismo, la adición de las horas de trabajo que todos los individuos están dispuestos a ofrecer para cada nivel de salario real da como resultado la oferta agregada de trabajo. En efecto, el ajuste entre oferta y demanda, representado a través de la intersección de ambas curvas, permite determinar simultáneamente los niveles de empleo y de salario real de equilibrio. En este punto el salario real es igual a la productividad marginal del trabajo y a la desutilidad marginal del mismo. De esta manera se alcanza una situación estable y óptima para todos los agentes del mercado laboral, ya que los empresarios no tendrán incentivos para demandar una cantidad mayor o menor de factor trabajo, como así tampoco los trabajadores se verán motivados a modificar la cantidad de trabajo que ofrecen.

Cabe destacar que el nivel de ocupación de equilibrio se corresponde con el pleno empleo de la fuerza laboral, ya que todas aquellas personas que estén dispuestas a percibir el salario real vigente en el mercado conseguirán un empleo. En consecuencia, solo permanecerán desocupados quienes se encuentren en disconformidad con el salario real que se les ofrece, de forma tal que elegirán voluntariamente mantenerse fuera del mercado laboral. En otras palabras, el modelo neoclásico del mercado de trabajo sólo admite, en condiciones de libre juego de demanda y oferta, la posibilidad de desempleo voluntario. El desempleo involuntario constituye la excepción a la regla y se da exclusivamente cuando el salario real es superior al de equilibrio debido a

la existencia de ciertos factores exógenos, generalmente de orden institucional. Como señala el profesor Pigou³ (1927):

“La postura es la siguiente. Si los asalariados insisten en mantener la tasa real de salarios por encima del nivel económico definido anteriormente, y si el Estado no toma medidas alivianadoras, el desempleo anormal masivo será inevitablemente concomitante, con todo el desgaste moral y material que eso implica. [...]. Mi conclusión, por lo tanto, es que la insistencia de los asalariados por mantener tasas de salario antieconómicamente altas debe provocar un gran desempleo y males sociales asociados, y esto, en una democracia como la nuestra, no puede ser evitado de manera efectiva. Lo que se infiere es que la insistencia por mantener tasas de salario antieconómicas va en contra del interés de la comunidad en general. Tal interés requiere que, en un futuro no lejano, se restaure el equilibrio entre las tasas de salario y las condiciones de oferta y demanda” (pág. 366, trad. propia).

De esta manera, la recomendación de la teoría neoclásica para aumentar el nivel de empleo, y por lo tanto el de producto, consiste en evitar cualquier tipo de intervención en el mercado de trabajo y eliminar todas las regulaciones que mantienen a los salarios en un nivel superior al de equilibrio. Adicionalmente, de acuerdo al concepto de equilibrio general en el que se inspira esta corriente económica, la rigidez de los salarios reales a la baja no sólo impide alcanzar el nivel de pleno empleo en el mercado laboral, sino que también distorsiona los precios y cantidades en otros mercados del sistema económico.

En conclusión, el modelo neoclásico del mercado de trabajo sostiene que el proceso de formación de los salarios no está determinado por factores institucionales y políticos, sino que responde exclusivamente a cuestiones técnicas. De este modo, el salario real de equilibrio constituye el único nivel técnicamente correcto que permitiría alcanzar el óptimo social, representado por el equilibrio general del sistema. Asimismo, de acuerdo a

³ Arthur Pigou (1877-1959) fue un economista inglés perteneciente al marginalismo y discípulo de Alfred Marshall, a quien sucedió como profesor en Cambridge. En 1933 publicó *Theory of Unemployment*, una de las obras más conocidas de la escuela neoclásica referidas al mercado de trabajo.

esta teoría es posible establecer una relación de causalidad, mediante la cual los salarios reales actúan como una causa determinante del nivel de empleo, de manera que cuanto menor sea el salario real mayor será el nivel de ocupación.

II.1.2. Teorías de la Segmentación Laboral

En la segunda mitad del siglo pasado se desarrollaron nuevas corrientes de análisis que se conocieron como las teorías de la segmentación laboral. Si bien se evidencian diferencias claras con el estudio del mercado de trabajo propuesto por la teoría neoclásica, ambos esquemas parten del análisis entre la oferta y la demanda de trabajo. De acuerdo a los postulados de la segmentación, el mercado laboral reviste una condición de dualidad ya que se encuentra compuesto por dos sectores. El sector primario se caracteriza por tener empleos con salarios altos, estabilidad económica, posibilidades de ascenso en la escala laboral, etcétera. Por su parte, el sector secundario engloba a aquellos empleos con escasa calificación, bajos niveles salariales, inestabilidad laboral y pocas oportunidades de ascenso. La movilidad entre ambos segmentos es prácticamente nula debido a que sus características son completamente opuestas.

De esta forma, los atributos propios que revisten las relaciones laborales existentes en las actividades del segmento secundario permiten encasillarlas dentro del espectro de relaciones laborales precarias, cuyos elementos básicos son el de la inseguridad en el empleo, la temporalidad del mismo, y la ausencia de protección legal (Labrunée y Gallo, 2005). Asimismo, dicho segmento se corresponde parcialmente con las actividades incluidas dentro de lo que se conoce como Sector Informal Urbano (SIU)⁴. Una de las

⁴ A diferencia de la precariedad laboral, la cual representa una característica que reviste la relación laboral, la informalidad remite a un conjunto de actividades productivas caracterizadas por modos de operación específicos que se diferencian del sector moderno de la economía (Gallo y Labrunée, 2005). El PREALC de la OIT estableció una delimitación empírica a partir de una serie de categorías ocupacionales, a saber: los patrones de microempresas, los asalariados empleados en las mismas, los trabajadores cuentapropistas no profesionales, y los trabajadores no remunerados que se desempeñan en establecimientos de sus familiares. En esta categorización se excluye al sector doméstico, debido a que los hogares que contratan este tipo de servicios no constituyen establecimientos económicos en el sentido de combinar factores productivos que asumen riesgos empresariales para obtener un beneficio (Pérez Saínz, 1991).

definiciones más conocidas de este término es la desarrollada por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, la cual parte de afirmar que el crecimiento del producto derivado de los procesos de industrialización de la región es insuficiente para generar oportunidades de empleo. Siguiendo esta visión, el sector informal puede concebirse como un ámbito heterogéneo que forma parte de una única estructura productiva urbana y a la cual hay facilidad de acceso, en cuanto responde a las necesidades de autogeneración de empleo y funciona como refugio de una parte significativa de la población económicamente activa que es expulsada del sector formal o moderno de la economía (Pérez Saínz, 1991).

Lo que legitima en cierta medida el desdoblamiento del mercado de trabajo en dos segmentos es la existencia de mercados internos en el sector primario y la carencia o poco desarrollo de los mismos en el sector secundario. El mercado interno de trabajo “[...] se define como una unidad administrativa donde la fijación salarial y la asignación del empleo están determinados por un conjunto de normas y procesos administrativos; en tanto que en el mercado externo son la oferta y la demanda los que determinan el salario y la asignación del trabajo” (Martínez Soria, 2008, pág. 12). En este sentido, el argumento de las teorías de la segmentación para la determinación de los salarios se deriva de esta dualidad.

De este modo, los salarios de los trabajadores del sector primario están estructurados en torno a una jerarquía ocupacional, donde el acceso a cada categoría depende en gran parte de los distintos grados de educación y calificación de los trabajadores. En otras palabras, la determinación salarial en este segmento prácticamente no se ve influida por las presiones que puedan ejercer los desempleados ni el resto de los trabajadores. Como contraparte, en el sector secundario se dejan de lado las calificaciones laborales como determinantes del nivel salarial, debido a las presiones que ejercen los trabajadores al competir en el mercado externo. Por lo tanto, es de esperar que en este segmento los niveles de empleo y salarios fluctúen en forma procíclica a las variaciones de la actividad económica.

II.2. El enfoque keynesiano

II.2.1. La crítica de Keynes al modelo neoclásico

A lo largo de la primera parte de su obra más importante, Keynes⁵ realiza una crítica al esquema del mercado de trabajo propuesto por la teoría neoclásica –denominada por él como teoría clásica–. Las terribles consecuencias económicas y sociales que trajo aparejada la Gran Depresión de los años treinta dejaron en evidencia la incapacidad de la corriente ortodoxa para explicar el funcionamiento del sistema económico. En este sentido, Keynes sostenía que dicha doctrina no respondía a la realidad imperante en aquellos tiempos, sino que aún se mantenía amarrada a una etapa histórica que ya había concluido. Asimismo, no se detiene sólo en criticar los lineamientos de la escuela neoclásica sino que propone en su lugar un modelo teórico alternativo que sea capaz de dar cuenta de las profundas transformaciones económicas de la primera mitad del siglo pasado.

Keynes resume la teoría clásica de la ocupación en dos postulados fundamentales, los cuales se mencionan a continuación:

- 1) Para cada nivel de ocupación, el salario real es igual a la productividad marginal del trabajo.
- 2) Para cada nivel de ocupación, el salario real es igual a la desutilidad marginal del trabajo⁶.

A partir del primer postulado se obtiene la función de demanda de trabajo, mientras que del segundo se deriva la función de oferta. Como se mencionó anteriormente, la interacción entre ambas funciones determina el volumen de ocupación y el salario real de equilibrio, cuyo valor es igual a la utilidad marginal del producto y la desutilidad marginal del trabajo, tal como se desprende de estos dos supuestos.

⁵ John Maynard Keynes (1883-1946) fue un economista británico, considerado como uno de los más influyentes del siglo XX. En 1936 publicó su obra más trascendente denominada *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, en la que realiza una crítica a la interpretación neoclásica del mercado de trabajo.

⁶ “Por desutilidad debe entenderse cualquier motivo que induzca a un hombre o a un grupo de hombres a abstenerse de trabajar antes que aceptar un salario que represente para ellos una utilidad inferior a cierto límite” (Keynes, 1965, pág. 17).

Keynes acepta el primer postulado pero rechaza rotundamente el segundo, cuyo cumplimiento implicaría la ausencia de desempleo involuntario (Kicillof, 2007). El autor admite que una reducción en el nivel de salarios nominales puede ocasionar una disminución en la oferta de trabajo, pero objeta que una caída de los salarios reales debido a un alza en los precios generará los mismos efectos. En efecto, argumenta que de cumplirse esto último la conducta sería la contraria, ya que las personas suelen aferrarse a sus trabajos ante disminuciones en sus salarios reales. Adicionalmente, la principal crítica que dirige al segundo postulado de la teoría clásica está basada en el hecho de que los trabajadores negocian un salario nominal y no el nivel de salarios reales, es decir, no tienen certeza de dónde se ubicarán éstos últimos. Como consecuencia, Keynes considera que el nivel de salarios reales no mide con precisión la desutilidad marginal del trabajo, lo que lo lleva a descartar la idea de que un recorte en las remuneraciones reales puede llegar a ser una política efectiva para aumentar el nivel de empleo y de producto.

Para Keynes, las conclusiones erróneas a las que llega la teoría neoclásica se deben a que la misma está sustentada teóricamente en la denominada Ley de Say⁷. De esta manera, Keynes pone en tela de juicio los fundamentos de dicha ley para proponer un nuevo modelo alternativo que sea capaz de explicar la existencia de situaciones duraderas de desempleo involuntario. Según Say, toda nueva producción se destina al consumo o, si no se consume, se convierte en ahorro, el cual ineludiblemente es equivalente a un incremento del capital. En otras palabras, todo acto de ahorro es equivalente a un acto de inversión, ya que la nueva oferta se traduce siempre en nueva demanda, sea de bienes de consumo o bienes de

⁷ La *Ley de Say*, también llamada *Ley de los Mercados*, afirma que mediante la retribución a los factores productivos que se requieren para producir un bien, se genera el poder adquisitivo necesario para que el mismo sea comprado. Lo anterior es resumido bajo el principio de que “[...] *la producción es la que da salida a los productos*” (Say, 1821, pág. 90), o como se conoce comúnmente, de que *la oferta crea su propia demanda*. La esencia de la ley consiste en la imposibilidad de que existan crisis de sobreproducción o de insuficiencia de demanda, de manera que ante la presencia de desequilibrios las soluciones deben buscarse en el lado de la oferta. Basándose en esta ley, la teoría neoclásica no da lugar a la existencia de situaciones de desempleo involuntario persistentes en el tiempo, a menos que se presenten ciertas rigideces institucionales.

inversión (Kicillof, 2007). Esta idea fue heredada por la escuela neoclásica y sobre la misma construyó su teoría de la ocupación.

II.2.2. Planteamiento de la Teoría General

Keynes rechaza la identidad mencionada en el párrafo anterior y sostiene que las personas se ven motivadas por distintas razones a no gastar la totalidad de su ingreso. Al aumentar el nivel de ocupación lo hace también el ingreso global y consecuentemente el consumo. Sin embargo, el consumo aumenta en una proporción inferior al incremento del ingreso, de manera que se genera una brecha creciente entre ambas variables que debe ser compensada por un mayor volumen de inversión para que el incremento en la ocupación pueda ser sostenido en el tiempo. Por lo tanto, desde esta perspectiva, la forma de reducir el desempleo consiste en incentivar la inversión.

Asimismo, Keynes establece una relación estrecha entre su teoría de inversión y su teoría de dinero. Para él existen tres motivos fundamentales que llevan a las personas a demandar dinero, a saber: transaccional, precaucional y especulativo. Esta última razón para demandar dinero se encuentra inversamente relacionada con la tasa de interés, la cual constituye una compensación por mantener el dinero en formas menos líquidas, y no por abstenerse del consumo presente como lo plantea la teoría neoclásica. La demanda especulativa de dinero desempeña un rol muy importante en la teoría keynesiana ya que su reconocimiento implica una ruptura con la Ley de Say, puesto que un incremento del ahorro ya no se verá reflejado necesariamente en un aumento de la inversión. De este modo, el atesoramiento pasa a ser un acto completamente racional explicado por la preferencia de los individuos de mantener dinero en lugar de activos menos líquidos.

Por otra parte, el dinero ya no es neutral sino que puede tener un efecto concreto sobre los niveles de ingreso y empleo, mediante la incidencia que la tasa de interés ejerce sobre el volumen de inversiones (Gallo, 2011). De esta manera, un incremento en la cantidad de dinero determinada exógenamente por la autoridad monetaria llevará a que las personas deseen

comprar bonos para desprenderse de esa magnitud excedente de saldos líquidos, lo que elevará el precio de los mismos y, por lo tanto, hará que baje la tasa de interés hasta que se alcance un nuevo punto de equilibrio entre la oferta y la demanda de dinero.

Además de la tasa de interés, Keynes introduce otro factor determinante para explicar los cambios en la magnitud de la inversión, al que denomina eficiencia marginal del capital. Dicho concepto es utilizado para referirse a los rendimientos futuros esperados de la inversión, precisamente se la define como “[...] la tasa de descuento que lograría igualar el valor presente de la serie de anualidades dada por los rendimientos esperados del bien de capital, en todo el tiempo que dure, a su precio de reposición” (Keynes, 1965, pág. 123). De esta manera, el capital ya no tiene un ingreso cierto como lo tenía en el modelo neoclásico mediante el cálculo de su productividad marginal, sino que ahora no hay nada que asegure el éxito de una inversión. En otras palabras, la imposibilidad de conocer el futuro adquiere un papel protagónico en la teoría keynesiana, puesto que la eficacia marginal del capital puede tener grandes variaciones en el corto plazo y generar consecuentemente enormes fluctuaciones en el nivel de empleo, teniendo como único fundamento el estado de ánimo de los inversores al que Keynes llama *Animal Spirits*.

II.2.3. El comportamiento de los salarios según Keynes

Keynes expone las razones por las que afirma que un recorte en los salarios reales no llevaría a un aumento en el nivel de empleo a través de un análisis de los efectos que las políticas de flexibilidad salarial tendrán sobre la propensión a consumir, la eficacia marginal del capital y la tasa de interés. Si estos tres componentes no se ven modificados ante una disminución de los salarios tampoco se podrá comprobar una variación en el nivel de ocupación.

Con respecto al primer componente, la propensión a consumir, Keynes coincide con la teoría clásica en que una disminución de los salarios nominales producirá una caída en el costo marginal y, por lo tanto, en el nivel de precios. Asimismo, esta política implicaría una redistribución del ingreso

a favor de los capitalistas y en contra de los asalariados, lo que afectaría necesariamente al consumo en forma negativa. Asimismo, los efectos regresivos en materia distributiva impactarían negativamente sobre el nivel de empleo, ya que son los sectores populares, es decir los trabajadores, quienes destinan una proporción mayor de su ingreso al consumo. Entonces, no es posible admitir que la reducción de los salarios estimulará el consumo y, por su medio, la demanda agregada.

En cuanto a la eficiencia marginal del capital no es posible comprobar cómo se verá afectada ante un recorte salarial, ya que ello dependerá de las expectativas que generen los empresarios respecto a la evolución futura de los salarios. Si éstos creen que los salarios nominales subirán en el futuro, es decir que la disminución es sólo transitoria, optarán por invertir en la actualidad ya que más adelante esperarían, por un lado, costos superiores y, por otro, un mayor nivel de ventas como consecuencia del incremento en el poder adquisitivo de los trabajadores. De modo contrario, si los inversores creen que los salarios nominales seguirán cayendo en el futuro, elegirán posponer sus inversiones debido a que los costos actuales serían superiores a los que deberían enfrentar en los períodos siguientes. Además, la eficacia marginal del capital se vería negativamente afectada ante una reducción de los salarios ya que las empresas que fabrican artículos para asalariados tendrían dificultades al momento de vender su producción. Por estas razones, el efecto de un recorte salarial sobre la eficacia marginal del capital y consecuentemente sobre las inversiones es ambiguo y está sujeto a las expectativas de los empresarios.

La última variable que resta analizar es la tasa de interés nominal. Según Keynes, este componente puede verse afectado ante una reducción salarial ya que, si se supone constante la cantidad nominal de dinero, dicha política llevaría a que se reduzcan los precios y se incremente la oferta real monetaria, lo que permitiría estimular la inversión y por lo tanto el nivel de empleo a través del descenso en la tasa de interés. No obstante, la caída de los precios perjudicaría a los empresarios endeudados incrementando el valor real de sus deudas, lo que podría llevar al quiebre de varias empresas y en consecuencia a la destrucción de muchos puestos de trabajo. En este sentido, según Keynes el incremento en la oferta de dinero tendría efectos

certeros en el aumento del empleo, cosa que no sucede ante un recorte de los salarios nominales, por lo que siempre será preferible apelar a una intervención activa del Estado a través de la política monetaria que a la caída de los salarios, ya que esto último desataría conflictos sociales capaces de abatir las expectativas de los empresarios (Kicillof, 2007).

Las razones expuestas anteriormente son las que llevan a Keynes a rechazar la concepción neoclásica de que las políticas de recortes salariales sean una forma efectiva de aumentar el nivel de ocupación. Además, niega rotundamente la existencia de una tendencia hacia el pleno empleo: “No hay motivo, por tanto, para creer que una política de salarios flexibles sea capaz de mantener un estado de ocupación plena continua [...]. No puede conseguirse sobre estas bases que el sistema económico tenga ajuste automático” (Keynes, 1965, pág. 235). De forma opuesta, Keynes considera al salario nominal como una variable exógena que se determina mediante la negociación entre obreros y empresarios (Kicillof, 2004) y que se debe mantener tan estable como sea posible.

II.3. El enfoque marxista

En la teoría desarrollada por Marx⁸, el análisis de los salarios, las ganancias y el desempleo parte de un esquema teórico que está centrado en la teoría del valor-trabajo. Según este esquema, una de las características principales del modo de producción capitalista reside en el hecho de que la fuerza de trabajo es considerada como una mercancía más, por lo que deberá tener un valor de uso y un valor de cambio.

Asimismo, para que tenga sentido y sea posible el intercambio entre dos o más mercancías, se requiere que las mismas sean heterogéneas en valor de uso y homogéneas en valor de cambio. Lo anterior se desprende de la teoría del valor marxista y se refiere a la característica común de que los bienes que se enfrentan en el mercado son producto de trabajo humano en

⁸ Karl Marx (1818-1883) fue un pensador alemán considerado el padre del socialismo científico y del comunismo. En 1867 publicó el primer tomo de *El capital*, obra en la que plasmó su propia doctrina económica.

sentido abstracto, es decir, sin tener en cuenta sus diferencias cualitativas. De este modo, “Es sólo la cantidad de trabajo socialmente necesario, pues, o el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso, lo que determina su magnitud de valor” (Marx, 2004, pág. 48). El término de trabajo socialmente necesario hace referencia al tiempo de trabajo que se requiere para producir una mercancía en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado promedio de destreza e intensidad de trabajo.

En el caso particular del valor de cambio de la fuerza laboral, los salarios también estarán determinados por el tiempo de trabajo necesario para su producción y, adicionalmente, para su reproducción. Según Marx, “[...] el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de aquélla” (Marx, 2004, pág. 207). Cabe destacar que se considera a la subsistencia en términos históricos y culturales, y no en términos biológicos, por lo que el conjunto de bienes y servicios que permitirán satisfacer las necesidades naturales de los trabajadores dependerá en gran medida del grado de desarrollo de cada sociedad. Asimismo, Marx tampoco ignoraba la existencia de diferentes grados de calificación laboral, ya que admitía que cuanto más calificados estén los trabajadores, mayor será su capacidad de producir valor. Sin embargo, consideraba que el trabajo calificado es trabajo simple intensificado o multiplicado, siendo una cantidad determinada de trabajo calificado igual a una cantidad mayor de trabajo simple (Sweezy, 1969). En lo que respecta al valor de uso de la fuerza de trabajo, la misma se deriva de su particularidad por ser la única mercancía capaz de generar un valor excedente, que en el modo de producción capitalista adquiere el nombre de plusvalor o plusvalía. Este concepto representa la parte del valor que excede lo requerido para compensar los medios de subsistencia del trabajador, y que se apropia el capitalista por poseer la propiedad de los medios de producción.

Otro aspecto a destacar de la teoría marxista de los salarios, es que el comportamiento de los mismos bajo el sistema capitalista está sujeto a las inherentes fluctuaciones del ciclo económico, de la misma forma que lo están los beneficios de los capitalistas y el desempleo. No obstante, más allá

de las variaciones que puedan experimentar los salarios reales en el corto plazo como consecuencia de la interacción entre la oferta y la demanda de empleo, los mismos oscilarán en torno a un centro gravitatorio determinado por el valor de cambio de la fuerza de trabajo, es decir, por su costo de reproducción. Lo que garantiza este proceso es la existencia de lo que Marx denomina *ejército industrial de reserva* o *superpoblación relativa*, el cual consiste en una masa de “obreros desocupados que, mediante su competencia activa en el mercado de trabajo, ejercen una presión constante, hacia abajo, en el nivel del salario” (Sweezy, 1969, pág. 100). De esta manera, las variaciones de los salarios y del nivel de empleo dependerán de los cambios en el ejército industrial de reserva, dando lugar a un proceso fluctuante que en última instancia está gobernado por el ritmo de acumulación de capital, y en el que se descarta toda idea de equilibrio estable (Gallo, 2011).

Como lo plantea Sweezy (1969), en el proceso de reproducción ampliada, los capitalistas destinan una parte de la plusvalía a la adquisición de capital adicional, ya que esto les permite mantenerse compitiendo en el mercado y obtener sucesivamente una mayor plusvalía. Este proceso de acumulación del capital constituye para Marx el motor del desarrollo capitalista. La acumulación implica un aumento en la demanda de fuerza de trabajo y, por lo tanto, una tendencia al agotamiento del ejército industrial de reserva. Como consecuencia, es de esperar que se rompa la igualdad entre los salarios y el valor de la fuerza de trabajo, afectando favorablemente a los obreros y en forma adversa a los capitalistas, quienes ven reducir sus tasas de ganancia. Cuando la tasa de ganancia cae por debajo de su nivel ordinario, la acumulación se ralentiza y se precipita la crisis, generando un engrosamiento de la superpoblación relativa que elimina la presión al alza de los salarios. Asimismo, la depresión genera las condiciones para que comience nuevamente la acumulación y consecuentemente aumente el nivel de empleo. De esta manera queda determinado el ciclo económico del modelo de acumulación capitalista.

Asimismo, el nivel de salarios reales fluctuará en torno al costo de reproducción de la fuerza de trabajo dentro de un amplio margen de flexibilidad, que dependerá de la negociación que se establezca entre

trabajadores y capitalistas para cada una de las fases del ciclo económico. En la fase ascendente del ciclo, la reducción del desempleo aumentará el poder de negociación de los trabajadores para obtener mejoras salariales. Lo contrario sucede en la fase descendente, donde el aumento del desempleo reduce el poder de los obreros para evitar un recorte en sus salarios reales. En este sentido, el límite inferior de dicho margen estará determinado por el salario mínimo que se requiere para la subsistencia fisiológica del trabajador y su familia, mientras que el salario máximo que pueda recibir será aquel que reduzca la tasa de ganancia al punto de poner en peligro el proceso de acumulación del capital (Astarita, 2012). Por lo tanto, las variaciones en el salario real y en el nivel de empleo estarán condicionadas por la forma que asuma la lucha de clases entre la burguesía y el proletariado.

II.4. La teoría de la regulación laboral

A comienzos de la década de los setenta, cuando se detuvo el sostenido crecimiento económico que había caracterizado a los países desarrollados durante la posguerra, surgió en Francia una nueva corriente de pensamiento que sería conocida como la teoría de la regulación. Según los autores que le dieron origen, los largos períodos de intensa expansión económica con pleno empleo, como el que finalizaba en aquel entonces, constituían una excepción más que una situación habitual del capitalismo.

Si bien a grandes rasgos pueden distinguirse dos vertientes dentro de esta teoría⁹ es posible identificar ciertos puntos comunes que le otorgan a la misma un carácter particular que la distingue de otros esquemas teóricos, especialmente del ortodoxo. Entre estos aspectos se destacan el interés por el estudio de los problemas estructurales y de largo plazo del crecimiento económico, la relación con la teoría marxista y la macroeconomía keynesiana, la relevancia de las relaciones entre el Estado y los agentes

⁹ Una de las vertientes está vinculada directamente a la teoría marxista y fue desarrollada en la Universidad de Ciencias Sociales de Grenoble por Gerard De Bernis. La otra, denominada "Parisina", fue elaborada conjuntamente por el Centro para la Investigación Económica y sus Aplicaciones (CEPREMAP) y el Centro Nacional de Investigación Científica de Francia (CNRS).

económicos, la concepción de las instituciones económicas como construcciones sociales, y la utilización de los métodos econométricos para comprender la dinámica de la economía (Neffa, Panigo y López, 2010). No obstante, el elemento que une por excelencia a los regulacionistas es el rechazo a dos conceptos fundamentales de la escuela neoclásica. Por un lado, se oponen a la teoría del equilibrio general postulando que la tendencia hacia dicha situación requiere que todos los bienes sean sustitutos y que los mercados sean poco interdependientes, condiciones que no se satisfacen en la realidad. Por otra parte, no adhieren a la concepción del *homo economicus*, ya que conciben al mercado como una construcción social y no como el ámbito en el que los agentes económicos interactúan con la ambición natural de perseguir sus propios intereses (Boyer, 2007). Contrariamente al mandato neoclásico de la mano invisible, según la teoría de la regulación, el comportamiento de los individuos está mediado por las relaciones sociales propias de cada lugar y momento histórico.

Es este sentido, la escuela de la regulación se encuentra inspirada por la interpretación marxista del funcionamiento del capitalismo, al mismo tiempo que toma conceptos de la teoría keynesiana y la importancia que ésta otorga a las instituciones (De Angelis, Calvento y Roark, 2013). No obstante, de acuerdo a esta corriente de pensamiento, el ajuste entre las decisiones de los agentes económicos no se define sólo en el mercado como lo plantea la teoría hegemónica, pero tampoco puede resolverse a través de la intervención exclusiva del Estado, como postulan algunos autores de raíz keynesiana. Asimismo, el regulacionismo toma distancia de las nociones abstractas y generales definidas por Marx acerca del modo de producción, para utilizar ciertas nociones intermedias que permitan describir con mayor precisión la evolución histórica de cada sociedad. De este modo, a fin de analizar el proceso de formación salarial a partir del enfoque regulacionista es necesario comprender previamente ciertos conceptos fundamentales, tales como los de modo de regulación y régimen de acumulación.

El modo de regulación surge de la articulación entre las distintas formas institucionales y tiene por objeto “esclarecer el origen de las regularidades que canalizan la reproducción económica durante un período histórico determinado” (Boyer, 1990, pág. 37). Además, promueve, canaliza y restringe

las conductas individuales, socializa los comportamientos heterogéneos de los agentes económicos y condiciona los mecanismos de ajuste de los mercados en función de reglas y principios de organización sin los cuales no podrían funcionar (Neffa, 2006). Por su parte, las formas institucionales son específicas de cada sociedad y, para que perduren a lo largo del tiempo, deben estar avaladas por el poder político y obtener el consenso social necesario. Si bien pueden variar considerablemente, es posible identificar cinco formas institucionales que componen el modo de regulación: la moneda; el Estado; la forma y modalidad en que los agentes económicos concurren al mercado; la inserción del sistema productivo nacional en la división internacional del trabajo; y por último, la relación salarial.

Sin desacreditar la relevancia de las otras formas institucionales, a los efectos de este trabajo nos centraremos en el análisis de la relación salarial. La misma expone la configuración que adopta la relación antagónica entre los trabajadores asalariados y los capitalistas, en lo que respecta al uso y reproducción de la fuerza de trabajo. Entre los elementos que componen la relación salarial, Neffa et al. (2010) destacan el proceso de trabajo¹⁰, la división social y técnica del trabajo, la jerarquía establecida entre las calificaciones profesionales, las formas y grados de movilización de la fuerza de trabajo, la determinación del nivel y composición de los ingresos directos e indirectos de los asalariados, y el destino que los asalariados le dan a sus remuneraciones. Boyer (2007) identifica cuatro formas de relación salarial en los países capitalistas industrializados de acuerdo a la manera en que se configura el proceso de trabajo y se define la remuneración: la competitiva, que prevaleció en el siglo XIX e integra las restricciones del régimen monetario y de la competencia; la fordista, donde se institucionalizaba el salario mediante el acuerdo entre capitalistas y asalariados como sucedió en Estados Unidos y algunos países europeos durante la posguerra; la meso-corporatista, que rigió en Japón a partir de la Segunda Guerra Mundial y en la que se garantiza el mantenimiento de un determinado nivel de empleo a costa de la flexibilidad en los salarios y otras condiciones laborales; y la social-demócrata, que se caracteriza por la negociación entre el Estado y actores

¹⁰ El proceso de trabajo resulta de la articulación entre el trabajo, los medios de trabajo (maquinarias e instalaciones) y los objetos de trabajo (insumos).

sociales organizados para la determinación de casi todos los componentes del contrato de trabajo.

Adicionalmente, la relación salarial se encuentra estrechamente ligada con las demás formas institucionales, particularmente con el Estado. Como resultado de la interacción entre ambas formas surge el concepto de salario indirecto, el cual contribuye a estabilizar los ingresos de los trabajadores al permitirles acceder a aquellos bienes y servicios requeridos para satisfacer las necesidades de origen social e histórico, independientemente de la situación que estén atravesando en el mercado laboral. De esta manera, el salario indirecto permite sostener el nivel de demanda global en épocas de recesión.

La otra categoría intermedia utilizada por la escuela regulacionista para explicar el funcionamiento del sistema económico es la del régimen de acumulación. El mismo se presenta como un modelo de crecimiento de una economía nacional en una época específica y asigna la misma importancia a las condiciones de producción -productividad, rentabilidad, salarios- y a las condiciones de venta de las mercancías (Neffa, 2006). De este modo, la noción de régimen de acumulación permite describir la forma en que se articulan las distintas variables macroeconómicas para hacer viable la acumulación de capital y garantizar un modelo de crecimiento de largo plazo. En efecto, el régimen de acumulación tiene por objeto analizar ciertas regularidades, tales como la organización de la producción dentro de las unidades económicas, la distribución del valor producido entre los asalariados y los capitalistas, la composición de la demanda social, la modalidad de articulación de las formas capitalistas con las formas no capitalistas de producción, cuando estas últimas ocupan un lugar importante en la formación económica estudiada, etcétera.

Como postula Boyer (2016), el modo de regulación a través de las formas institucionales, condiciona y orienta el régimen de acumulación de tal modo que configura un modelo de crecimiento de largo plazo que define la acumulación de capital. En otras palabras, la configuración de las formas institucionales mencionadas anteriormente moldea las regularidades económicas de cada formación social, las cuales tienen la capacidad de

neutralizar los desequilibrios y las contradicciones que el mismo régimen de acumulación genera a medida que se desarrolla¹¹ (Neffa et al., 2010). Por lo tanto, la continuidad o la ruptura de un régimen de acumulación dependerán, en última instancia, del funcionamiento de las formas institucionales y de su influencia sobre las regularidades. Esta es la razón por la cual, según la teoría regulacionista, se ha originado la expansión del capitalismo a pesar de sus crisis recurrentes.

La articulación entre un modo de regulación y un régimen de acumulación constituye un determinado modelo de desarrollo, concepto en torno al cual la escuela regulacionista construye su teoría económica. En efecto, el propósito de esta doctrina es caracterizar los cambios en los modos de desarrollo, teniendo en cuenta el rol que desempeñan las instituciones como así también la trayectoria nacional, que representa los efectos de las variaciones a largo plazo de una economía en la dinámica endógena de un determinado sistema productivo.

Dada la composición del modelo de desarrollo, las modificaciones en el mismo pueden ser originadas por crisis en el modo de regulación o en el régimen de acumulación. Asimismo, la emergencia de la crisis se manifiesta en la aparición de desequilibrios y en la interrupción de los períodos de crecimiento. No obstante, la crisis del modelo de desarrollo puede adoptar varias modalidades, a saber: exógenas, donde el proceso de acumulación se detiene debido a causas externas; endógenas, cuando se acumulan tensiones durante las fases de recesión sin cuestionar en el largo plazo la reproducción del sistema productivo; crisis del propio modo de regulación, cuando el modo de regulación vigente es incapaz de resolver los desequilibrios generados en el nivel macroeconómico por la relación salarial o alguna de las otras cuatro formas institucionales, aunque el régimen de acumulación anterior siga siendo viable; crisis del régimen de acumulación, donde surgen contradicciones que frenan el crecimiento como consecuencia del agotamiento de las potencialidades de las formas institucionales obstaculizando el funcionamiento de las regularidades

¹¹ La cuestión central del regulacionismo consiste en explicar de qué manera el capitalismo pudo mantenerse con éxito en el tiempo a pesar de las contradicciones endógenas que lo caracterizan.

económicas; y, más cercano al pensamiento marxista, la crisis del modo de producción dominante, que implica el bloqueo del régimen de acumulación debido al derrumbe de las relaciones sociales propias de un modo de producción (Neffa et al., 2010).

En síntesis, la teoría de la regulación reconoce, mediante la noción de relación salarial, la existencia de un amplio conjunto de instituciones y procedimientos que regulan la fuerza de trabajo y conducen a la formación del salario, y que generalmente se expresan en el contrato laboral. Asimismo, la idea central de la teoría regulacionista es que el mercado de trabajo no llega por sus propios dispositivos al equilibrio y que el desempleo no se debe a las rigideces de los mecanismos de ajuste salarial, sino a factores estructurales, tales como el agotamiento del modo de regulación o del régimen de acumulación del capital.

II.5. Salarios y restricción externa de la economía

A lo largo de la historia económica argentina, la restricción externa ha actuado de forma recurrente, y en mayor o menor medida, como un condicionante a los procesos de desarrollo y crecimiento del producto. En efecto, varios autores han estudiado la relación entre este problema estructural de nuestro país y el comportamiento de los salarios.

Uno de los modelos teóricos que mayor difusión ha alcanzado en relación a este tema ha sido conocido como *stop and go*, el cual busca dar cuenta de los factores que condicionaron el funcionamiento de la economía argentina durante la vigencia del modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Este régimen de acumulación imperó en nuestro país entre los años 1930 y 1975, y se caracterizó por el abastecimiento del mercado interno a partir del desarrollo de una estructura industrial dependiente de capital e insumos importados, mientras que las exportaciones estaban compuestas mayoritariamente por productos agropecuarios, los cuales son componentes esenciales de la canasta básica de los asalariados, por la cual su precio es un determinante del salario real.

De acuerdo a Canitrot (1983), en ese modelo el desequilibrio de las cuentas externas impone un límite al ritmo de crecimiento puesto que, ante un incremento salarial, se genera un aumento en los niveles de consumo de bienes industriales y, en menor medida, de productos agropecuarios. Esta situación torna deficitaria la balanza comercial¹² y obliga a implementar una política de estabilización, que deprime el poder adquisitivo de los trabajadores y, en última instancia, induce una recesión que permite restablecer el saldo de comercio exterior. De esta manera, la necesidad de mantener el equilibrio externo actúa como un techo para los salarios reales.

Cabe destacar que el límite máximo impuesto a los salarios podría ser desplazado hacia arriba en la medida en que exista acceso al financiamiento externo, y siempre que la acumulación del endeudamiento no agrave la restricción externa, en el sentido que las exportaciones deban financiar los servicios de la deuda.

Otro estudio relevante a la hora de explicar los efectos de la restricción externa sobre los ingresos de los trabajadores es el realizado por Cortés y Marshall (2003), quienes analizan cómo evolucionó la relación entre los salarios reales, el consumo asalariado y la balanza comercial durante el modelo sustitutivo de importaciones, y su transformación a partir de la década de los noventa. No obstante, las autoras sostienen que la visión tradicional del modelo *stop and go* enfatizaba por demás en el consumo de los asalariados de ingresos bajos y medios, mientras que minimizaba la influencia del consumo de los sectores de altos ingresos. Esta nueva concepción les permite arribar a conclusiones distintas a las postuladas por el modelo anterior, puesto que ahora el incremento de los salarios reales no agravaría la restricción externa sino que, por el contrario, podría aliviarla. Esto se debe a que tal situación implicaría una transferencia de recursos de los sectores de altos ingresos -quienes explican la mayor parte del consumo de

¹² La razón por la cual se torna deficitaria la balanza comercial a partir de un incremento salarial está dada por la inelasticidad de los bienes agropecuarios. De manera que, ante un aumento del consumo interno, se genera una caída en las exportaciones al mismo tiempo que aumentan las importaciones, dada la dependencia de la industria a los insumos del exterior (Canitrot, 1975)

productos importados- hacia el conjunto de los asalariados -que demandan proporcionalmente más bienes de producción local-.

En efecto, durante el modelo de sustitución de importaciones el consumo suntuario de los sectores de altos ingresos fue más relevante a la hora de explicar los límites al crecimiento de los salarios, dado su efecto negativo sobre la balanza comercial al incrementar la demanda de importaciones. Esta situación se agudizó durante la liberalización económica de los noventa, debido a que la sobrevaluación cambiaria llevó a una caída en el precio relativo de los bienes importados y a una mayor demanda de dichos productos (Cortés y Marshall, 2003). Asimismo, la estructura de precios determinada durante la vigencia del Plan de Convertibilidad resultaba incompatible con el equilibrio de las cuentas externas, puesto que el precio de los bienes importados era relativamente bajo en comparación con los salarios, y los costos salariales de la producción nacional eran excesivamente altos para competir con los productos del extranjero (Gallo, 2013).

III. MARCO CONTEXTUAL - HISTÓRICO

A fin de analizar la evolución de los salarios reales para el período comprendido entre 2003 y 2020, como así también su relación con el comportamiento de distintas variables macroeconómicas, resulta necesario comprender las características del contexto histórico bajo análisis e identificar las rupturas con el régimen de acumulación precedente. En este sentido, el concepto de régimen o patrón de acumulación hace referencia a la “articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas, vinculado a una definida estructura económica, una peculiar forma de Estado y las luchas entre los bloques sociales existentes” (Basualdo, 2007, pág. 6).

A continuación se presentan las principales transformaciones estructurales implementadas durante el funcionamiento del esquema de convertibilidad, enmarcando el mismo dentro del modelo de valorización financiera que se desplegó en la Argentina desde el año 1976. Asimismo, se hace referencia a los factores que contribuyeron al colapso de la paridad cambiaria y a las consecuencias sociales, políticas y económicas que se derivaron del mismo, haciendo especial hincapié en la dinámica del mercado laboral. Luego, se abordan los lineamientos centrales del ciclo iniciado en 2003 y representado por los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner, identificando dos etapas: la primera incluye hasta el año 2007, donde se experimentó una notable expansión económica con pocos precedentes en la historia de nuestro país y se llevaron adelante una serie de reformas en sentido opuesto a las implementadas durante los noventa, lo que permitió mejorar las condiciones de vida de los trabajadores; y la segunda etapa se extiende a partir del año 2008, en la cual la economía argentina comenzó a experimentar tensiones crecientes que se agudizaron hacia finales de la gestión y conllevaron un desempeño menos virtuoso en comparación con el período anterior. Por último, se exponen los principales aspectos de las políticas económicas implementadas por la gestión asumida a fines de 2015, que en varios aspectos pueden ser identificadas como una nueva versión del modelo de acumulación rentístico-financiero.

III.1. Los años noventa

Durante la década de los noventa se implementó una serie de reformas estructurales que, en línea con las recomendaciones del denominado Consenso de Washington, tenían como objeto profundizar y consolidar los lineamientos estratégicos de las políticas económicas puestas en marcha desde 1976 por la dictadura militar. Las transformaciones comprendieron la privatización de empresas estatales, la apertura comercial y financiera de la economía, la flexibilización de las relaciones laborales, la adopción de la paridad cambiaria fija con el dólar estadounidense, el notable incremento del endeudamiento externo y el debilitamiento del papel regulador del Estado. Si bien estas medidas inicialmente contribuyeron a la estabilización de los precios y a alcanzar ciertos períodos de crecimiento económico, se evidenciaron efectos adversos entre los que se destacan la desindustrialización y desarticulación del tejido industrial, la creciente dependencia externa, y el aumento de la desocupación, la precariedad laboral y la inequidad distributiva (Azpiazu y Schorr, 2010).

Según Basualdo (2006), el mecanismo de la valorización financiera consiste en una expansión de la deuda externa y de la fuga de capitales locales impulsada por la posibilidad de obtener una renta financiera significativa debido a que la tasa de interés interna supera al costo del endeudamiento externo, es decir, a la tasa de interés internacional. Este comportamiento económico aplicado durante la Convertibilidad es la continuidad de un proceso puesto en marcha por la dictadura militar en los años setenta.

Asimismo, en el marco de la flexibilización laboral, durante esta década se atenuaron o eliminaron muchas de las regulaciones que históricamente determinaron la dinámica del mercado laboral durante la vigencia del llamado Estado de Bienestar. Es así que, mediante la sanción de distintas leyes y decretos¹³, se replantearon las normas sobre la determinación salarial

¹³ Las Leyes y decretos promulgados durante la Convertibilidad fueron los siguientes: Ley Nacional de Empleo N° 24013/91; Decreto sobre desregulación N° 2.284/91; Decreto sobre negociaciones colectivas de trabajo N° 447/93; Modificaciones del Régimen de Contrato de

eliminando la indexación salarial y descentralizando la negociación colectiva, se limitó el derecho de huelga, se alteró el régimen de vacaciones, se privatizó el sistema de prevención de accidentes de trabajo, se redujeron los aportes patronales a la seguridad social y las indemnizaciones por despido, se permitieron formas de contratos temporarios, etcétera (Basualdo, 2003). Según Altimir y Beccaria (1999), las reformas implementadas durante la década de los noventa apuntaron a reducir el costo laboral no salarial -a través de la reducción de las contribuciones patronales a la seguridad social y de los costos asociados a eventos como el despido o el accidente-; aumentar la previsibilidad del costo laboral; flexibilizar la distribución del tiempo de trabajo; y descentralizar la negociación colectiva. Las intervenciones sobre el mercado de trabajo efectuadas a lo largo de la década tuvieron un lugar central en el proceso de determinación salarial y en la generalización de formas de empleo atípicas y precarias que incidieron en la estructura distributiva (Waisgrais, 2001).

Del mismo modo, al analizar la evolución de la desigualdad de los ingresos al interior de la clase trabajadora durante los noventa, las reformas orientadas a la desregulación del mercado laboral llevaron a un incremento sostenido de la brecha entre las remuneraciones de los asalariados, que se acentúa aún más en la segunda mitad de la década. En este sentido, es posible identificar un aumento significativo de las disparidades entre los salarios según la forma de inserción laboral -registrado y no registrado-, el nivel educativo alcanzado y también el tamaño de la empresa, de manera que los trabajadores más vulnerables sufrieron una reducción más intensa de sus ingresos producto de la desarticulación de las instituciones que anteriormente los protegían (Beccaria, 2007; Maurizio, 2009). Esta situación guarda coherencia con el mecanismo explicado por Marshall (1995), según el cual las diferencias salariales tienden a ampliarse ante un contexto de alto desempleo debido a que la presión del excedente de fuerza de trabajo impacta en mayor medida sobre los sectores y ocupaciones más vulnerables, que son los que emplean mano de obra más fácilmente sustituible. En efecto, Gallo (2013) concluye que el deterioro de las remuneraciones reales fue más

Trabajo N° 24465/95; Ley Regulación de Pequeñas y Medianas Empresas N° 24.467/95; Ley de Reforma Laboral N° 25.013/98 (Waisgrais, 2001).

profundo en un grupo amplio de puestos de trabajo asalariados de baja calificación, que se desempeñan en empresas de reducido tamaño y en el cual el trabajo no registrado ha tenido una incidencia muy importante durante todo el período. Esta heterogeneidad de la estructura salarial tiene su correlato en la creciente pérdida de derechos laborales y en el deterioro en la capacidad de negociación de los trabajadores peor posicionados.

La debilidad del modelo económico adoptado en los años noventa y su dependencia de la entrada de capitales extranjeros se hizo visible cuando las condiciones favorables que imperaron en la primera mitad de la década se revirtieron. La crisis del tequila acaecida en 1995 marcó un punto de inflexión, evidenciando las consecuencias que el proceso de apertura externa, sobrevaluación cambiaria y desregulación económica tuvo sobre el mercado de trabajo local (Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer, 2008). En efecto, a partir de dicho año se registró una importante contracción de los salarios reales junto con un aumento inédito en los niveles de desempleo y subempleo, que incluso se mantuvieron cuando la economía mostró signos de recuperación en los años posteriores¹⁴. Estas tendencias condujeron a un significativo incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso y de los niveles de pobreza e indigencia (Gallo, 2013). La situación crítica del mercado laboral se acentuó a partir de 1998, cuando la economía argentina ingresó en una profunda recesión que cuestionaría la sustentabilidad del esquema de endeudamiento y fuga de capitales propio de la valorización financiera, y culminaría en el abandono del régimen convertible en enero de 2002, previa caída del gobierno de la Alianza y declaración de cesación de pagos. La crisis terminal del patrón de acumulación de capital basado en la valorización financiera, iniciado por la dictadura militar y prolongado durante los gobiernos constitucionales posteriores, generó un impacto negativo en las condiciones de vida de los sectores populares, al mismo tiempo que trajo aparejado un colapso social, político y económico sin precedentes (Basualdo, 2011).

¹⁴ Las tasas de desocupación y subocupación pasaron desde valores de un dígito a inicios de la década al 18,3% y al 16,3% respectivamente en octubre de 2001, poco antes del derrumbe de la convertibilidad. En mayo de 1995, luego de la crisis del Tequila, la desocupación alcanzó el 18,4% siendo el máximo valor durante la vigencia del régimen convertible (Gallo, 2013).

III.2. La salida de la convertibilidad

La devaluación de 2002, sumada a la crisis económica, social y política que atravesaba la Argentina, fue la expresión del agotamiento del modelo de acumulación basado en la valorización financiera que imperaba en nuestro país desde 1976. A partir de entonces, las distintas fracciones de capital comenzaron a definir un nuevo patrón de acumulación de capital (Basualdo et al., 2015). El abandono de la paridad cambiaria agudizó el difícil panorama social en el que se encontraba la Argentina, caracterizado por altos niveles de desempleo, subempleo y precariedad laboral¹⁵.

Por su parte, el fuerte incremento de los precios que siguió a la devaluación del peso tuvo un impacto negativo inmediato sobre los ingresos reales de los trabajadores. Sin embargo, este aumento significativo del nivel general de precios no resultó en un proceso inflacionario debido a la profunda depresión económica y a la situación crítica del mercado laboral antes del cambio de régimen. Particularmente, el débil poder de negociación sindical producto de los altos niveles de desempleo explicó, en parte, la ausencia de mecanismos de indexación salarial (Maurizio, 2009). La gran reducción de los salarios reales fue generalizada para el conjunto de los trabajadores, de manera que la pobreza y la indigencia alcanzaron niveles inéditos en el país (Beccaria, 2007)¹⁶. Como consecuencia de que el ajuste de precios fue menor en magnitud que la devaluación, el tipo de cambio real se incrementó significativamente, lo que permitió aumentar la competitividad de los sectores productores de bienes transables, particularmente del sector industrial. El mantenimiento de un tipo de cambio real elevado fue un factor determinante para explicar la reversión de la fase recesiva de la convertibilidad y la rápida e intensa recuperación económica que caracterizó

¹⁵ En el año 2002 la desocupación y la subocupación alcanzaron sus picos históricos; tal es así que el desempleo trepó al 21,5% en mayo y el subempleo al 19,9% en octubre de ese mismo año, alimentando también las tensiones sociales y políticas que pusieron fin al gobierno de la Alianza (Damill y Frenkel, 2006).

¹⁶ En septiembre de 2002 el 57,5% de la población vivía en hogares con ingresos inferiores a la línea de pobreza, y el 25% se encontraba en situación de indigencia. Adicionalmente, sólo el 44% de los trabajadores eran asalariados registrados (Beccaria, 2007).

a la siguiente etapa (Esquivel y Maurizio, 2005; Beccaria, Maurizio, y Vázquez, 2015).

Asimismo, la compleja realidad social impulsó la necesidad de aplicar medidas de emergencia tendientes a compensar a diversos sectores de la población, en especial a aquellos de menores recursos, por los efectos negativos del incremento en los precios posterior a la devaluación del peso. En este sentido, a mediados de 2002 el Estado volvió a intervenir luego de muchos años en el proceso de determinación salarial mediante el establecimiento de aumentos de sumas fijas para todos los asalariados del sector privado. La puesta en marcha de esta política de ingresos impactó proporcionalmente con mayor intensidad en los salarios más bajos, es decir, fueron los trabajadores menos calificados y los asalariados no registrados quienes percibieron un crecimiento más dinámico (Beccaria, Esquivel y Maurizio, 2005). Una de las medidas más significativas implementadas durante el año 2002 fue el “Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados” (PJJHD), que consistía en una transferencia monetaria a cambio de determinadas contraprestaciones laborales¹⁷. En adición a estas acciones, se duplicó el monto que los empleadores debían pagar en concepto de indemnizaciones con el fin de desalentar los despidos, que estaban acelerándose a medida que se profundizaba la crisis (Beccaria, 2007).

III.3. Los años de recuperación económica

III.3.1. La etapa de crecimiento sostenido (2003-2007)

En el año 2003 Néstor Kirchner asumió como presidente de un país que, si bien había empezado a mostrar algunos signos positivos de recuperación, aún se encontraba sumergido en la profunda crisis económica, social y política que implicó la salida del régimen de convertibilidad. En este sentido, el nuevo gobierno debió iniciar un proceso de notable recomposición

¹⁷ El “Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados” (PJJHD) consistía en una transferencia monetaria de \$150 por mes a cambio de una contraprestación laboral de al menos cuatro horas diarias. Si bien no se consideraban criterios de focalización, su limitado beneficio llevaba a que se autofocalice en los grupos más pobres (Beccaria, 2007).

económica y social, tarea que resultó doblemente difícil por la debilidad que tenía en materia de legitimidad política. Desde sus comienzos, la administración manifestó la decisión de superar la crisis logrando el mayor crecimiento económico sobre la base de la expansión real de la economía, lo que a su vez le permitiría reducir los altos niveles de desocupación y mejorar la distribución del ingreso (Basualdo, 2003).

El acelerado crecimiento económico de la primera etapa de gestión¹⁸ estuvo vinculado a un conjunto de factores de distinta naturaleza. Por una parte el aprovechamiento de la elevada capacidad ociosa -agravada por la profunda fase recesiva de los últimos años de la convertibilidad- posibilitó una rápida reactivación de la inversión tras la caída del salario real y la consiguiente recomposición de la tasa de ganancia. Por otra parte, la reversión de los términos de intercambio adversos que había caracterizado a la Argentina durante las décadas anteriores constituyó uno de los factores que impulsó la gran expansión de las exportaciones. Sin embargo, sería injusto adjudicar el buen desempeño económico a lo que se conoce como “el viento de cola” de los primeros años, debido a que hubo otros factores de carácter interno generados a partir de las políticas económicas que llevó adelante el nuevo gobierno, las cuales implicaron una ruptura respecto del enfoque ortodoxo adoptado en la valorización financiera. Asimismo, la existencia de un tipo de cambio elevado permitió modificar los precios relativos a favor de la producción de bienes, especialmente de bienes transables, y mediante políticas de ingreso expansivas comenzaron a recuperarse los salarios reales que se habían derrumbado tras la devaluación de 2002. Ambas cuestiones derivaron en una acentuada expansión del consumo privado y de las exportaciones (Basualdo y Manzanelli, 2016).

Como señalan Panigo, Chena y Makari (2010), las políticas macroeconómicas que implicaron la sustitución del régimen de acumulación financiera y promovieron un nuevo modelo de desarrollo basado en el crecimiento sostenido de la producción, pueden resumirse en: 1) sostenimiento de un tipo de cambio real competitivo; 2) control a la entrada y salida de capitales financieros; 3) reestatización de varias empresas

¹⁸ Según datos del INDEC, entre los años 2003 y 2007 el PBI creció en promedio a una tasa anual del 8,8%.

públicas privatizadas; 4) desendeudamiento sistemático del sector público; 5) prudencia fiscal, sin ajuste recesivo y con mayor y mejor gasto público; 6) equidad, eficiencia tributaria y prioridad en la extracción de rentas extraordinarias generadas en varios sectores de actividad; 7) apoyo al desarrollo de la negociación colectiva y aumento del salario mínimo vital y móvil; 8) reforma del sistema previsional; 9) aumento y mayor cobertura de las jubilaciones y del salario indirecto; 10) regulación de sectores clave, con retenciones, compensaciones y acuerdos de precios. De esta manera, el nuevo modelo pudo combinar la creación sostenida de empleos y la recomposición progresiva del poder adquisitivo de los trabajadores. Asimismo, estas medidas específicas formaron parte de una política mucho más amplia de respuesta a reivindicaciones populares, tales como la anulación de los indultos a los represores militares y el reinicio de sus juicios, el restablecimiento de la subordinación de las fuerzas armadas al poder civil, la reestructuración de la Corte Suprema de Justicia, entre otras acciones tendientes a recomponer el sentido nacional tras la gran crisis anterior (Basualdo, 2003).

En lo que respecta a la situación del mercado de trabajo, a partir de mayo de 2003 el sentido del marco regulatorio pasó a estar dirigido hacia la restauración de derechos y la creación de nuevos allí donde las necesidades lo exigían (Recalde, 2011). Los lineamientos de las políticas laborales implementadas por la nueva gestión giraron en torno a cuatro ejes: el crecimiento del empleo en general y del formal en particular, incrementando la masa salarial a través de la reducción del desempleo y la creación neta de puestos de trabajo; la mejora en la distribución del ingreso, estimulando la demanda mediante la recomposición del salario y las jubilaciones para producir incrementos de la inversión, la producción y el empleo; el fortalecimiento de las instituciones del trabajo, tratando al mismo tiempo de gestionar eficientemente las políticas; y la formación profesional y laboral de los trabajadores, en concordancia con los requerimientos de los mercados pero procurando mantener la cohesión social (Tomada, 2007).

De esta manera, se establecieron importantes transformaciones estructurales en el mercado de trabajo destinadas a revertir la precarización laboral e instaurar en su lugar un nuevo régimen de empleo con protección

social (Palomino, 2008). En tal sentido, cabe destacar la promulgación de la Ley N° 25.877 de Ordenamiento del Régimen Laboral en el año 2004 en reemplazo de la Ley N° 25.250 sancionada en el año 2000, la cual profundizaba la flexibilización laboral iniciada en los noventa (Palomino y Trajtemberg, 2006). En sintonía con la recuperación del papel protagónico de las instituciones laborales se incrementó progresivamente el Salario Mínimo, Vital y Móvil (SMVM) mediante la convocatoria regular al Consejo Nacional del Salario, se reabrieron las negociaciones paritarias, se restauró la presunción de ultraactividad de los convenios colectivos, se incorporaron las sumas no remunerativas a la remuneración de los trabajadores, se revitalizó la negociación colectiva y aumentó su cobertura. Con estas medidas se trataron de recomponer los marcos de acción colectiva que habían sido destruidos durante la década anterior como consecuencia de la desestructuración del mercado (Palomino, 2007; Trajtemberg, 2011).

El resultado de estas políticas se reflejó en el mejoramiento de las tasas características del mercado laboral. Fue así que el desempleo cayó entre 2003 y 2007 en 6,9 puntos porcentuales, el empleo aumentó para el mismo período 2,5 puntos, y la proporción de trabajadores no registrados sobre el total de asalariados pasó del 48,8% al 39,5% (Lanari, 2015)¹⁹. Según Marshall (2010), los cambios institucionales llevados adelante luego del colapso del régimen de convertibilidad permitieron modificar el patrón de determinación salarial que se había desarrollado durante la década de los noventa, en el sentido de que se restableció la administración estatal del salario. Asimismo, los ingresos reales de los trabajadores crecieron sostenidamente a lo largo del período -aunque no lograron compensar la declinación experimentada durante el año 2002 como consecuencia de la devaluación- y, a diferencia de lo acontecido durante la década anterior, los trabajadores no registrados y con menores niveles de calificación fueron los que vieron crecer en mayor medida sus remuneraciones, de manera que se pudo comprobar una reducción de la dispersión salarial (Beccaria, 2007). En forma concomitante con la evolución favorable de los indicadores del

¹⁹ De acuerdo a datos oficiales de la Encuesta Permanente Hogares (EPH) del INDEC entre el cuarto trimestre de 2003 y el cuarto trimestre de 2007 el desempleo se redujo del 14,4% al 7,5% y la tasa de ocupación pasó del 39,6% al 42,1%.

mercado laboral, se asistió a una fuerte reducción de la incidencia de la pobreza, la indigencia y la inequidad en la distribución de los ingresos.

III.3.2. La segunda etapa (2008-2015)

La segunda fase estuvo caracterizada por crecientes dificultades en el sector externo y un desempeño económico modesto en comparación con las altas tasas de crecimiento de la etapa previa²⁰. Adicionalmente, se registró una modificación cualitativa en la composición sectorial del crecimiento ya que fueron los servicios, y no la producción de bienes como sucedió anteriormente, los que encabezaron el proceso de crecimiento (Basualdo et al., 2015). En efecto, el modelo de crecimiento con inclusión entró en conflicto con los límites que imponía la acumulación de capital del país, cuya estructura productiva tradicionalmente se ha caracterizado por ser desequilibrada y dependiente del sector externo (Wainer, 2018).

En este sentido, en el año 2008 se desencadenó la crisis financiera mundial más importante desde 1930, lo que generó un cambio radical en el contexto internacional. En Argentina, el impacto no fue tan severo debido al elevado nivel de reservas internacionales, la holgura de las cuentas fiscales y el relativo aislamiento de los mercados financieros y, si bien en 2009 el desempleo aumentó en el cuarto trimestre del año en 1,1 puntos porcentuales respecto al mismo período del año anterior²¹, la tasa de empleo se mantuvo constante en valores cercanos al 42,5% y el empleo no registrado continuó su tendencia descendente (Lanari, 2015). Posteriormente a la crisis, la recuperación de 2010 y 2011 fue muy importante aunque no tuvo las características virtuosas de los primeros seis años, ya que en 2012 recrudecieron los problemas en el frente externo (Kulfas, 2016).

El otro factor relevante a la hora de explicar el relativo magro desempeño de la economía argentina fue el resurgimiento de la restricción externa, determinada tanto por factores comerciales como financieros. En el

²⁰ Entre 2008 y 2015 la economía argentina creció en un promedio de casi el 2% por año, con un máximo del 10,1% en 2010 y un mínimo del -2,5% en 2014.

²¹ De acuerdo a datos oficiales, entre el último trimestre del 2008 y mismo período del 2009, la tasa de desocupación pasó del 7,3% al 8,4% y el porcentaje de trabajadores no registrados sobre el total de asalariados se redujo del 37,8% al 36,1%.

plano comercial, a partir de 2011 se verifica un paulatino y persistente declive en el saldo del comercio exterior²², explicado principalmente por el retroceso de las exportaciones a causa del menor dinamismo de la economía mundial y la fuerte caída en el precio de las materias primas, y agudizado por el déficit comercial de los rubros energéticos. En cuanto a los factores de orden financiero que influyeron en la conformación del escenario de restricción externa, a partir del año 2008 la formación de activos externos del sector privado no financiero se aceleró en forma significativa, a lo que debe agregarse la transferencia de recursos al exterior en concepto de pagos de intereses netos a residentes externos y remisión de utilidades y dividendos (Gallo, 2017). La fuga de capitales se vio reflejada en la disminución de la tasa de inversión privada, cuya evolución ya había empezado a desacelerarse como consecuencia del agotamiento en los niveles de ociosidad de la capacidad instalada (Manzanelli, 2015). En ese marco, a partir de 2012 se intentó detener la reducción de reservas mediante la implementación de restricciones para la compra de divisas y a principios de 2014 el gobierno debió devaluar la moneda.

Asimismo, durante este período se intensificaron las pugnas sociales por la apropiación del excedente. El conflicto con las entidades del sector rural en 2008²³ fue una fiel expresión de ello en la medida que agudizó la puja distributiva entre el capital y el trabajo en la Argentina, y constituyó, junto a la formación oligopólica de precios, un factor de suma relevancia en la aceleración del ritmo inflacionario y, consecuentemente, en la tendencia que experimentó la apreciación del tipo de cambio real (Manzanelli, Barrera, Belloni y Basualdo, 2014). Según Basualdo (2011), a partir de la disputa con el agro pampeano, el gobierno buscó su consolidación social y política encuadrándose dentro de la tradición de los gobiernos nacionales y populares a través de medidas tendientes a incrementar la participación de los asalariados en el ingreso e institucionalizar reivindicaciones de minorías diversas.

²² En 2015 el saldo del comercio exterior presentó un déficit de U\$S 4.313 millones, el primer resultado negativo desde el año 2001 (Gallo, 2017)

²³ En el año 2008 se desencadenó un conflicto inédito en todo el territorio a raíz de la Resolución N° 125 del Ministerio de Economía, que buscaba establecer un esquema de retenciones móviles a la exportación de soja.

Para hacer frente al contexto adverso, el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner instrumentó una serie de medidas anticíclicas tendientes a mantener el nivel de empleo, incentivar la negociación colectiva, sostener el poder adquisitivo de los salarios, incorporar a los trabajadores precarios a la protección formal del empleo, y fortalecer la protección social frente a la crisis. En efecto, políticas como la Asignación Universal por Hijo²⁴, la extensión de las moratorias previsionales, los subsidios a las tarifas de servicios públicos, el plan “Ahora 12” y el programa “Procrear”²⁵ buscaron mantener la capacidad de consumo en los sectores populares, y de esta forma impedir que la economía cayera en recesión y se produjera un alza del desempleo (Gallo, 2017). Asimismo, se implementaron programas de sostenimiento del empleo y protección social que priorizaban a aquellos sectores con relaciones laborales precarias, lo que se vio reflejado en el aumento que experimentó el gasto público en Seguridad Social²⁶. En este sentido, cabe destacar la sanción de la Ley 26.844 que estableció un régimen especial de contrato de trabajo para el personal de casas particulares, a la vez que prohíbe el trabajo infantil y protege el trabajo adolescente (Lanari, 2015).

Por su parte, la situación del mercado laboral continuó con la tendencia favorable iniciada en 2003, aunque con un menor dinamismo. El salario real promedio se fue incrementando progresivamente a un ritmo inferior al de la primera etapa, a excepción del año 2014, cuando se produjo una caída del mismo como consecuencia de la devaluación de la moneda. Asimismo, luego del significativo descenso logrado durante los años previos, a partir del año 2009 el desempleo se mantuvo en niveles relativamente estables, llegando en el tercer trimestre de 2015 al 5,9%, el porcentaje más bajo registrado durante los tres gobiernos kirchneristas (Gallo, 2017). De la misma manera, la disminución de la pobreza y la indigencia prosiguió durante esta etapa a excepción del año 2014, cuando se aceleró el proceso inflacionario

²⁴ A través del decreto 1602/09, en octubre de 2009 se implementó la Asignación Universal por Hijo (AUH). Este es un derecho destinado a los hijos e hijas de las personas desocupadas, que trabajan en la economía informal con ingresos inferiores al SMVM, entre otros. La percepción de la AUH requiere la acreditación anual de escolarización y controles de salud.

²⁵ El plan “Ahora 12” permitía adquirir productos nacionales con tarjeta de crédito en hasta 12 cuotas sin interés. Por su parte, a través del programa “Procrear” se otorgaban créditos para acceder a una vivienda única familiar.

²⁶ Según datos de la Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía, entre 2003 y 2015 la participación del gasto público social en el PBI pasó del 9,3% al 16,4%

ocasionando impactos regresivos en materia distributiva por efecto, fundamentalmente, de la caída del salario real de los ocupados (Basualdo y Manzanelli, 2016). En ese contexto, la participación de los trabajadores en el ingreso se mantuvo relativamente estable en casi el 40% a partir de 2008 (Manzanelli et al., 2014).

En cuanto a la evolución de la heterogeneidad salarial, a lo largo de los más de doce años de gestión se revirtió la tendencia hacia el aumento de la dispersión en las remuneraciones de los trabajadores ocupados que imperó durante la década de los noventa. De modo contrario, durante esta etapa se verificó un estrechamiento de las desigualdades salariales entre los trabajadores registrados y no registrados, como así también entre aquellos que poseen distintos niveles de calificación y se desempeñan en establecimientos productivos de diferente tamaño (Fernández y González, 2012; Beccaria et al., 2017). En este sentido, la evolución en las remuneraciones no impactó en todos los trabajadores en forma homogénea, sino que fueron aquellos no registrados, que se desempeñan en establecimientos pequeños y medianos, y que realizan labores no calificadas o de calificación operativa los que vieron crecer sus ingresos en mayor magnitud, lo cual implicó un acortamiento de las brechas salariales (Gallo e Ibarra, 2019).

A modo de síntesis, si bien existen dos etapas claramente diferenciadas por las razones expuestas anteriormente, el período comprendido entre 2003 y 2015 constituye una de las fases de mayor crecimiento económico y de recuperación de los indicadores laborales de la historia argentina. Si analizamos el comportamiento a lo largo de dicho ciclo, podemos ver que entre 2004 y 2015 el PBI aumentó un 48,7%²⁷; asimismo, entre los primeros trimestres de dichos años el desempleo pasó del 14,3% al 7,1%, el trabajo asalariado no registrado disminuyó del 48% al 31,9% y el salario real se incrementó un 42%²⁸. Esto fue posible gracias a la implementación de un conjunto de políticas económicas y de transformaciones institucionales que

²⁷ Sólo se registraron tres años de caída del PBI, a saber: 2009, 2012 y 2014. Adicionalmente, el ritmo de crecimiento no sólo fue elevado históricamente para la argentina, sino que fue uno de los mayores dentro de la región (Basualdo y Manzanelli, 2016).

²⁸ Si se toma el período comprendido entre 2004 y 2012, el aumento de los salarios reales fue del 51%.

implicaron el reemplazo del patrón de acumulación de valorización financiera por un nuevo modelo que consideraba al trabajo como un eje de integración y de cohesión social.

III.4. El retorno de la valorización financiera

En diciembre de 2015 asumió la presidencia un nuevo gobierno, cuyos principales lineamientos constituyeron una nueva versión del patrón de acumulación basado en la valorización financiera que rigió en nuestro país entre 1976 y 2001. Sin embargo, hubo una diferencia sustancial con dicha etapa ya que, en este caso, fue el capital financiero internacional y no los grupos económicos locales los que condujeron el bloque de poder hegemónico (Basualdo, Manzanelli, Castells y Barrera, 2019). Con el argumento de llevar adelante un sinceramiento de la economía frente a los desequilibrios acumulados durante la última etapa de la gestión de Cristina Fernández de Kirchner, la Alianza Cambiemos implementó una serie de medidas entre las que se destacan la derogación de las regulaciones cambiarias, la eliminación de las retenciones a la mayor parte de las exportaciones²⁹, la relajación de los controles a las importaciones, un fuerte incremento de las tarifas de los servicios públicos, la eliminación de requisitos de permanencia al ingreso de capitales especulativos, el acuerdo con los fondos buitres, el aumento de la tasa de interés de referencia, entre otras (Wainer, 2017).

El conjunto de estas políticas de flexibilización y desregulación generó las condiciones propicias para el inicio del ciclo de endeudamiento externo más relevante de las últimas cuatro décadas, cuya base fue el sostenimiento de altas tasas de interés respecto a la variación del tipo de cambio. Al igual que lo acontecido durante la valorización financiera, dicho ciclo no estuvo orientado a financiar proyectos de infraestructura o a sustituir importaciones, sino que se destinó principalmente a cubrir las necesidades

²⁹ Se eliminaron las retenciones a las exportaciones de todos los productos agropecuarios a excepción de la soja, cuya alícuota fue reducida del 35% al 30%.

de divisas provenientes de la fuga de capitales al exterior³⁰, y a administrar las presiones devaluatorias que generó la emisión de moneda local para financiar el creciente déficit fiscal (Basualdo y Manzanelli, 2017; Gallo, 2017). Asimismo, la fuga de capitales se vio potenciada por las presiones alcistas que ella misma generaba en la cotización del dólar, las cuales -en un contexto de flotación libre del tipo de cambio- tuvieron graves consecuencias sobre la dinámica de precios y salarios. De esta manera, se creó un círculo vicioso que favoreció a un reducido grupo de personas en perjuicio de las grandes mayorías populares, al mismo tiempo que condicionó las posibilidades de desarrollo económico de nuestro país (Banco Central de la República Argentina, 2020).

Como consecuencia de lo anterior, a principios de 2018 se desató una corrida cambiaria de importante magnitud que, ante la considerable pérdida de reservas internacionales, llevó al gobierno a solicitar un préstamo al FMI³¹ y marcó un punto de inflexión en el devenir de la valorización financiera y en la evolución de la deuda externa (Barrera y Manzanelli, 2018). En el marco de este acuerdo, se profundizó la disminución del gasto público con el objeto de reducir el déficit fiscal primario, se puso en marcha el congelamiento nominal de la base monetaria en un contexto de alta inflación, y se dispuso una suba de la tasa de interés junto con el reemplazo de las Letras del Banco Central (LEBACs), el instrumento financiero utilizado durante los primeros años, por las Letras de Liquidez del Banco Central (LELIQs). Este esquema mostró su agotamiento a fines de 2019, cuando el FMI se negó a otorgar el último desembolso y el gobierno debió establecer restricciones a la compra de dólares.

Como resultado de estas políticas, Argentina concluyó el año 2019 con una de las fases contractivas más prolongadas de su historia. Durante la administración de Mauricio Macri el PBI se redujo un 4,4%. Dicha caída

³⁰ A lo largo de todo el período, la fuga de capitales ascendió a los 86,2 mil millones de dólares. Los beneficiarios de este proceso estuvieron concentrados en un reducido número de empresas y personas humanas, tal es así que un pequeño grupo de 100 agentes realizó compras netas por USD 24.679 millones, mientras que la formación de activos en el exterior de los diez principales compradores explica USD 7.945 millones (Banco Central de la República Argentina, 2020).

³¹ En junio de 2018 Argentina y el FMI acordaron un préstamo Stand By por 57 mil millones de dólares, de los cuales llegaron a desembolsarse 44,5 mil millones.

estuvo explicada principalmente por una importante contracción del consumo, la inversión y el gasto público. Asimismo, si bien en 2019 se registró un superávit de comercio exterior, el mismo no fue el reflejo de una mejora en el desempeño exportador sino que se debió a un derrumbe de las importaciones resultante de la situación de recesión económica. Cabe destacar que desde el inicio de gestión se priorizó el objetivo de reducir la inflación, para lo que se instrumentó un esquema de metas que justificaba las altas tasas de interés y definía un sendero de desinflación que convergería al 5% en 2019. No obstante, en dicho año la variación de los precios trepó al 53,8%, el valor más alto desde 1991.

En materia laboral, la estrategia del gobierno consistió en la reducción de los costos laborales para incrementar la rentabilidad empresarial, lo que supuestamente daría lugar a la inversión y estimularía la contratación de nuevos trabajadores. Sin embargo, las medidas adoptadas en materia laboral³² dieron lugar a un proceso de flexibilización de hecho que impactó en el bienestar de la población con destrucción del empleo, caída del poder adquisitivo de los salarios e incremento de la pobreza (Neffa, 2017; Nunes Chas y Torres, 2017). En este sentido, se registró una disminución significativa de la cantidad de asalariados privados que afectó de forma generalizada a casi todas las ramas de producción pero principalmente a la industria manufacturera, y estuvo compensada por el incremento de monotributistas, asalariados públicos y empleadas de casas particulares³³ (Actis Di Pasquale y Gallo, 2020). Por su parte, las tasas de desempleo y subempleo correspondientes al último trimestre de 2019 ascendieron al 8,9% y 13,1%, respectivamente³⁴. Adicionalmente, el gobierno de Cambiemos dejó como herencia una estructura ocupacional precarizada que afectó principalmente a los segmentos más vulnerados del mercado laboral, como es el caso de las mujeres y los jóvenes, junto con un aumento en los niveles de trabajo no

³² Durante la gestión de Mauricio Macri se sometió el Consejo Nacional del Salario al unilateralismo del Poder Ejecutivo y se anuló por decreto la Paritaria Nacional Docente. Asimismo, en 2018 se desjerarquizó en Secretaría el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social mediante el Decreto de Necesidad y Urgencia 801/2018 (Friedrich Ebert Stiftung, 2019).

³³ Entre los últimos trimestres de 2015 y 2019 la participación de los asalariados privados en el total de registrados cayó en 2,4 puntos porcentuales. La rama más perjudicada fue la de industria manufacturera con 170.726 trabajadores desplazados, alcanzando un nivel bastante inferior al de la crisis económica mundial de 2009 (Actis Di Pasquale y Gallo, 2020).

³⁴ En el segundo trimestre de 2019 la tasa de desempleo trepó al 10,6%, el máximo valor registrado durante el gobierno de la Alianza Cambiemos.

registrado y una mayor desigualdad en los ingresos de los trabajadores (Friedrich Ebert Stiftung, 2019).

En el marco de la caída del empleo y de la aceleración de la inflación, las políticas económicas implementadas generaron una transferencia de ingresos desde el conjunto de la sociedad hacia un grupo muy específico conformado por el complejo agroexportador, los sectores vinculados a la minería y a la producción y distribución de combustibles, las empresas proveedoras de servicios públicos y el sector financiero. La contrapartida de esta transferencia fue la caída en el poder adquisitivo de las grandes mayorías, lo que se reflejó especialmente en la disminución del poder de compra de salarios³⁵ y jubilaciones, así como en el cierre de numerosas pequeñas y medianas empresas (Actis Di Pasquale y Gallo, 2019; Fernández y González, 2019).

³⁵ Entre el segundo trimestre de 2016 y el último trimestre de 2019, el salario real promedio se redujo en un 15,12%.

IV. METODOLOGÍA

A fin de cumplimentar los objetivos propuestos y de contrastar las hipótesis planteadas en el presente estudio se utilizarán técnicas cuantitativas y cualitativas que permitan evaluar la evolución de los salarios reales, así como el grado de segmentación del mercado de trabajo y la heterogeneidad salarial, en el marco de distintos contextos económicos e institucionales. De esta manera, en el posterior análisis empírico se procura evaluar la manera en que los distintos esquemas teóricos resultan aptos para explicar la realidad argentina durante el período comprendido en este trabajo.

La fuente de datos a partir de la cual se obtiene la información referida a los salarios es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) relevada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Asimismo, el estudio abarca desde la primera salida a campo de la EPH continua en el tercer trimestre de 2003 hasta el último trimestre del año 2020. En efecto, la extensión del período de análisis comprende prácticamente la totalidad del gobierno de Néstor Kirchner, las dos gestiones de Cristina Fernández de Kirchner, el mandato de Mauricio Macri y el primer año de gobierno de Alberto Fernández, al cual se suman los efectos adicionales generados por la pandemia del COVID-19. Cabe destacar que no se cuenta con información referida a los salarios para el tercer trimestre de 2007 y para el lapso comprendido entre el tercer trimestre de 2015 y el primer trimestre de 2016, puesto que no fueron publicadas las bases de la EPH por el organismo competente.

El universo de análisis está compuesto por el conjunto de los trabajadores urbanos asalariados del país, razón por la cual se utilizan los datos correspondientes a la totalidad de aglomerados relevados por la EPH. Resulta pertinente destacar que hasta el segundo trimestre de 2006 inclusive el total de aglomerados de la EPH continua era de 29 (Gran La Plata, Bahía Blanca – Cerri, Gran Rosario, Gran Santa Fé, Gran Paraná, Posadas, Gran Resistencia, Comodoro Rivadavia – Rada Tilly, Gran Mendoza, Corrientes, Gran Córdoba, Concordia, Formosa, Neuquén – Plottier, Santiago del Estero -

La Banda, Jujuy – Palpalá, Río Gallegos, Gran Catamarca, Salta, La Rioja, San Luis - El Chorrillo, Gran San Juan, Gran Tucumán - Tafí Viejo, Santa Rosa – Toay, Ushuaia - Río Grande, Capital Federal, Partidos del Gran Buenos Aires, Mar del Plata – Batán, y Río Cuarto), y a partir del tercer trimestre de 2006 se incorporaron tres aglomerados nuevos (San Nicolás – Villa Constitución, Viedma - Carmen de Patagones y Rawson - Trelew), alcanzando un total de 32 aglomerados relevados.

En todos los casos los salarios mensuales nominales netos son estimados a partir de la pregunta P21 de la EPH continua, la cual capta los ingresos provenientes de la ocupación principal. A fin de obtener los salarios reales, la información referida a los salarios nominales será deflactada utilizando el Índice de Precios al Consumidor (IPC) nivel general relevado por el INDEC hasta el último trimestre de 2006. A partir de dicho momento y hasta fines de 2018, se empleará el IPC 9 provincias elaborado por el Centro de Estudios y Formación de la República Argentina (CIFRA). Posteriormente, para el último bienio bajo análisis, se vuelve a utilizar el IPC del INDEC.

En cuanto al análisis de la heterogeneidad salarial se requirió segmentar las bases de la EPH en función de las distintas categorías que pueden tomar las variables observadas –registro del puesto de trabajo, tamaño del establecimiento, calificación del puesto de trabajo, rama de actividad, sexo, edad y nivel educativo-. Con el objeto de facilitar la interpretación del presente trabajo, se decidió construir las series en valores absolutos de los salarios reales deflactando a los salarios nominales mediante el nivel de precios vigente al último trimestre de 2020. Asimismo, para las series de evolución relativa de los salarios reales se ha optado por establecer como punto de referencia igual a 100 al tercer trimestre de 2003 con el fin de comparar el comportamiento de las remuneraciones respecto a tal punto de partida.

A fin de obtener la serie de la evolución relativa del producto por habitante se utilizaron los datos de producto bruto interno per cápita medido en dólares estadounidenses a precios constantes de 2010, publicados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Cabe destacar que dicha información sólo se encuentra disponible en datos anuales, razón

por la cual se calcularon los salarios reales anuales, promediando los datos resultantes de las observaciones de los trimestres relevados en cada año. Asimismo, la evolución relativa del producto por habitante fue estimada tomando como período base el año 2004, por lo que, a fin de cotejarla con la evolución de los salarios reales, se procedió a estimar los mismos tomando como referencia el mismo período.

La evolución relativa del producto bruto interno fue calculada a partir de la serie estimada a precios constantes de 2004, elaborada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) del INDEC. Asimismo, para obtener la serie del producto por ocupado -variable que puede ser entendida como una proxy de la productividad laboral-, los valores del PBI fueron divididos por el número total de ocupados calculado a partir de las bases de la EPH para cada trimestre. No obstante, esta forma de estimar el producto por ocupado da lugar a una sobreestimación del mismo si se lo considera en términos monetarios, puesto que la encuesta no capta a la totalidad de los ocupados del país que contribuyeron a la generación del producto, sino que sólo toma en cuenta a los ocupados urbanos de aquellos aglomerados donde se realiza el relevamiento. Con el objeto de minimizar este sesgo se optó por analizar la evolución relativa del producto por ocupado, en lugar de su valor monetario. Puesto que la serie del PBI inicia en el primer trimestre de 2004, se utilizó la serie de evolución relativa de los salarios reales que toma ese mismo período como base. Adicionalmente, la serie del producto por ocupado se analizó conjuntamente con la tasa de asalarización, para lo cual se procedió a dividir la cantidad de asalariados sobre el total de ocupados a partir de los datos de la EPH.

La información del Salario Mínimo, Vital y Móvil (SMVM) se obtuvo a partir de la serie publicada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) de la Nación. Para analizar la evolución de dicha variable, previamente se calculó el salario trimestral realizando un promedio de los SMVM vigentes en cada mes y luego se deflactaron los mismos por el índice de precios utilizado para obtener el salario real promedio. Asimismo, para indagar acerca de la relación entre la evolución de los salarios reales y la negociación colectiva, la cantidad de acuerdos y convenios colectivos

homologados se obtuvo a partir de los datos publicados por la Dirección de Estudios y Relaciones de trabajo del MTEySS.

En lo que respecta a las variables asociadas al sector externo de la economía, los salarios en dólares se obtuvieron deflactando los salarios nominales por el tipo de cambio oficial publicado por el Banco Central de la República Argentina (BCRA). Asimismo, la información referida a la formación de activos externos del sector privado no financiero se obtuvo a partir de los datos emitidos por la Gerencia de Estadísticas del Sector Externo del BCRA. Por último, las series correspondientes al saldo de comercio exterior y a la variación de reservas internacionales se extrajeron de la Balanza de Pagos publicada por el INDEC.

V. RESULTADOS

V.1. Descripción general de la evolución relativa de los salarios

A fin de dar cuenta de los factores que confluieron a la determinación de los salarios reales entre los años 2003 y 2020 resulta necesario, en primer lugar, analizar la evolución que siguieron los mismos e identificar, en caso de ser posible, la existencia de algún patrón de comportamiento. En este sentido, en el presente capítulo se procurará indagar si las remuneraciones de los trabajadores exhibieron una tendencia unívoca para todo el período bajo estudio o, en caso de que no sea posible hallarla, se tratarán de establecer diferentes subperíodos en función de la trayectoria que siguieron.

Una primera aproximación a la evolución de los salarios reales en términos relativos permite identificar claramente seis etapas en virtud del comportamiento que experimentaron los mismos y de las características propias del contexto.

A partir de la observación del gráfico N° 1 se deduce que en la primera fase, comprendida entre el año 2003 y comienzos del 2007, las remuneraciones se incrementaron a un ritmo acelerado. Esta recuperación obedece en parte a la recomposición que siguió a los meses de pos-convertibilidad, cuando se derrumbaron los indicadores laborales en general y los salarios reales de los trabajadores alcanzaron mínimos históricos, dejando en evidencia las inconsistencias de las políticas aplicadas en nuestro país durante la década de los noventa (Gallo, 2013). En este sentido, la devaluación de principios de 2002 desencadenó un aumento generalizado de precios que impactó negativamente en el poder de compra del conjunto de los trabajadores, agudizando más aún el crítico contexto de desempleo, pobreza e indigencia (Beccaria, 2007). A partir de la segunda mitad de 2002 se empezaron a implementar medidas de emergencia tendientes a mejorar los ingresos de los asalariados³⁶ que luego se consolidaron y ampliaron en los

³⁶ Entre las medidas de emergencia implementadas en la primera mitad de 2002 para hacer frente a la crítica situación social se pueden destacar la creación del Plan Jefes y Jefas de

años siguientes, de manera que entre 2003 y 2007 las actualizaciones salariales superaron en gran medida a la inflación, lo que llevó a un incremento mayor al 40% en los salarios reales.

Gráfico N° 1: Evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

El segundo período que se puede establecer se extiende desde fines de 2007³⁷ hasta principios de 2012. Durante estos años también se comprueba que los salarios siguieron una tendencia ascendente, aunque a un ritmo más volátil y marcadamente inferior al de la etapa precedente. En efecto, las remuneraciones reales aumentaron más del 17%, con un claro descenso en el último trimestre de 2009 y la primera mitad de 2010 producto de las repercusiones de la crisis internacional. De la misma manera, en dicho lapso también se evidenció un leve incremento de la tasa de desempleo y una reducción de la tasa de empleo³⁸. Más allá de esto, Argentina pudo superar sin sobresaltos el impacto de la crisis gracias a la implementación de un

Hogar y la instrumentación por decreto de aumentos salariales no remunerativos de suma fija (Beccaria, 2007).

³⁷ En el tercer trimestre de 2007 no fueron publicados los datos de la EPH, razón por la cual se decidió establecer como momento de inicio de la segunda etapa al último trimestre de dicho año.

³⁸ En el tercer trimestre de 2009 la tasa de desocupación trepó al 9,1% y la de empleo se redujo sensiblemente al 41,9%.

conjunto de políticas contracíclicas, tales como la instrumentación del Programa de Recuperación Productiva y la creación de la Asignación Universal por Hijo, orientadas a fortalecer la protección social para evitar desempleos masivos y sostener el poder adquisitivo de los salarios (Lanari, 2015). Fue así que posteriormente mejoraron los indicadores laborales y las remuneraciones continuaron aumentando en términos reales hasta alcanzar a fines de 2011 el máximo nivel de todo el período bajo análisis.

Asimismo, los últimos años del gobierno de Cristina Fernández de Kirchner pueden considerarse como una etapa aparte puesto que se vislumbró un estancamiento de los salarios reales. Luego del pico alcanzado en 2011, las remuneraciones fluctuaron en un nivel relativamente estable hasta el primer trimestre de 2014, momento a partir del cual se registró un descenso de las mismas. Ante el resurgimiento de tensiones en el frente externo el gobierno intentó detener la caída en los niveles de reservas internacionales, primero mediante la imposición de restricciones a la compra de divisas, y luego devaluando el tipo de cambio en enero de 2014 (Gallo, 2017). El aceleramiento en los precios que generó esta medida se reflejó en una pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores asalariados del 6,5% durante la primera mitad de 2014, la cual sólo pudo revertirse parcialmente en los siguientes cuatro trimestres. Más allá de esto, si se comparan los salarios reales entre el tercer trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2015, se puede observar que los mismos experimentaron un crecimiento del 56,62%.

Siguiendo con el presente análisis, el cambio de gobierno en diciembre de 2015 marcó el inicio de un nuevo período que puede ser subdividido claramente en dos segmentos. Tal como se observa en el gráfico N° 1, desde el segundo trimestre de 2016 los salarios reales, que se encontraban en un nivel sensiblemente menor al del mismo período del año anterior, aumentaron levemente hasta alcanzar en el primer trimestre de 2018 valores similares a los registrados en 2015. Cabe destacar que la recuperación de los salarios durante la última parte del 2016 y todo el 2017 debe adjudicarse en parte a que la inflación se vio contenida gracias a la relativa estabilidad del tipo de cambio y de las tarifas de los servicios públicos, cuyo incremento a principios de la gestión había impactado notablemente en el poder de

compra de los trabajadores (Basualdo et al., 2019) No obstante, en abril de 2018 se desató una corrida cambiaria de gran magnitud que, sumado a nuevos ajustes tarifarios, constituyó un punto de inflexión en la evolución de los indicadores económicos en general, y del mercado laboral en particular (Barrera y Manzanelli, 2018). A partir de dicho momento, las remuneraciones iniciaron un proceso sostenido de deterioro que encontró su piso en el último trimestre de 2019, con una disminución de casi el 20% respecto al primer trimestre del año anterior. Asimismo, el salario real promedio a lo largo de la gestión de Mauricio Macri disminuyó en más de un 15% si se lo compara con el segundo trimestre de 2016, primer período para el que se cuenta con registros de la EPH. Es así que, para encontrar niveles de poder adquisitivo de los asalariados similares a los de finales del 2019 habría que remontarse al año 2006.

Por último, la asunción de Alberto Fernández como presidente de la Nación a fines de 2019 constituyó el comienzo de una etapa en la cual se interrumpió la tendencia a la baja de los salarios reales existente en los últimos años del gobierno anterior. En este sentido, durante la primera mitad del año 2020 el poder adquisitivo de los salarios creció en casi un 10%. Sin embargo, la situación cambió radicalmente en marzo de dicho año cuando se estableció el confinamiento estricto para tratar de evitar contagios masivos de coronavirus, lo que llevó a una caída de la actividad económica y a un empeoramiento en los niveles de empleo y desocupación. En este marco, el aumento salarial evidenciado en la primera parte del año se revirtió en su totalidad en el tercer y cuarto trimestre del mismo.

V.2. Evolución relativa de los salarios y su relación con otros indicadores macroeconómicos

En esta sección se estudiarán las variaciones en los salarios analizadas en el apartado anterior sobre la base de la evolución de distintos indicadores macroeconómicos, procurando establecer vinculaciones entre el rumbo que siguieron los ingresos de los asalariados y el patrón de funcionamiento de la

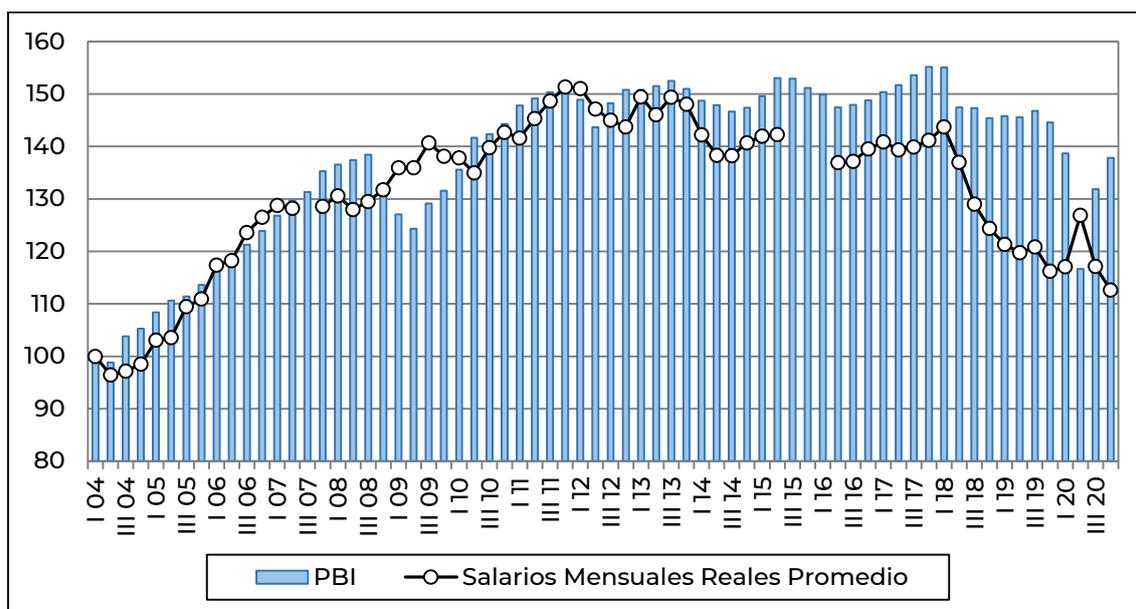
economía. Dada la extensión del período bajo análisis, como así también la heterogeneidad que se evidencia dentro del mismo en función del cambiante contexto económico, se torna difícil establecer una relación uniforme y constante. No obstante, un primer análisis pareciera indicar que existe la posibilidad de identificar algunas vinculaciones entre las variaciones salariales y la evolución de diferentes variables macroeconómicas para cada una de las etapas determinadas en la presente investigación.

Uno de los indicadores que se pretende analizar para identificar posibles relaciones con el comportamiento de los salarios reales es el Producto Bruto Interno (PBI). Tal como se observa en el gráfico N° 2, durante la primera etapa ambas variables siguieron un recorrido ascendente similar y experimentaron un crecimiento de casi el 30% entre 2004 y mediados de 2007. Sin embargo este comportamiento procíclico de los salarios no se mantuvo en los siguientes períodos ya que, como puede verse, durante los años 2008 y 2009 los salarios reales continuaron aumentando al mismo tiempo que se produjo una importante caída del PBI como consecuencia de los efectos de la crisis internacional. Este fortalecimiento del poder adquisitivo de los asalariados en tiempos de recesión económica se enmarca dentro del conjunto de políticas contracíclicas que se aplicaron durante esos años y se mencionaron anteriormente. De esta manera, luego de que el PBI registrara una caída de casi el 10% interanual en el segundo trimestre de 2009, los salarios reales alcanzaron un pico en el trimestre siguiente para luego descender cuando el producto comenzó a recuperarse nuevamente. A partir del segundo trimestre de 2010, ambos indicadores vuelven a aumentar simultáneamente, para llegar a comienzos del 2012 a ser aproximadamente un 50% más elevados que los valores existentes en 2004.

La situación cambió a partir de 2012, cuando el PBI empieza a oscilar en torno a un nivel relativamente estable y los salarios siguen tal comportamiento, aunque experimentando más volatilidad y, particularmente, disminuciones de mayor magnitud. Es así que, entre el tercer trimestre de 2013 y mismo período de 2014, el PBI se reduce en un 3,85% mientras que los salarios reales lo hacen en más del doble. A partir de entonces, las remuneraciones no lograron recuperarse suficientemente como para alcanzar los niveles previos a la caída, cosa que sí pasó con el

producto. En efecto, si bien la trayectoria de los salarios reales a partir del primer trimestre de 2014 siguió a la evolución relativa del PBI, lo hizo en un nivel menor al registrado en los años previos.

Gráfico N° 2: Evolución relativa del PBI y de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (I trimestre de 2004 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales y de la EPH.

Como se mencionó anteriormente, la corrida cambiaria de abril de 2018 constituyó un punto de inflexión en la evolución de los indicadores económicos. Tal situación se vislumbró en la evolución del producto, pero fue mucho más notorio su impacto sobre el poder adquisitivo de los salarios. De esta manera, entre el primer trimestre de 2018 y fines de 2019 el PBI cayó un 6,74%, mientras que los salarios reales lo hicieron tres veces más, en un 19,13%. Lo anterior muestra claramente cómo ha empeorado la participación de los asalariados en el producto durante los últimos años, puesto que fue sobre ellos donde pesaron en mayor medida las consecuencias de la recesión económica.

En el año 2020, la pandemia impactó profundamente en el nivel de actividad económica generando una caída superior al 15% en el PBI durante el segundo trimestre de dicho año. Durante los dos trimestres siguientes el

producto se recuperó hasta alcanzar el mismo nivel de principio de año, aunque siendo casi un 5% menor al registrado un año antes, es decir, al concluir el mandato de la gestión anterior. En cuanto a los salarios reales su evolución no siguió el mismo camino, puesto que, luego de aumentar un 8,36% en el segundo trimestre de 2020, descendieron un 11,18% en la última mitad del año.

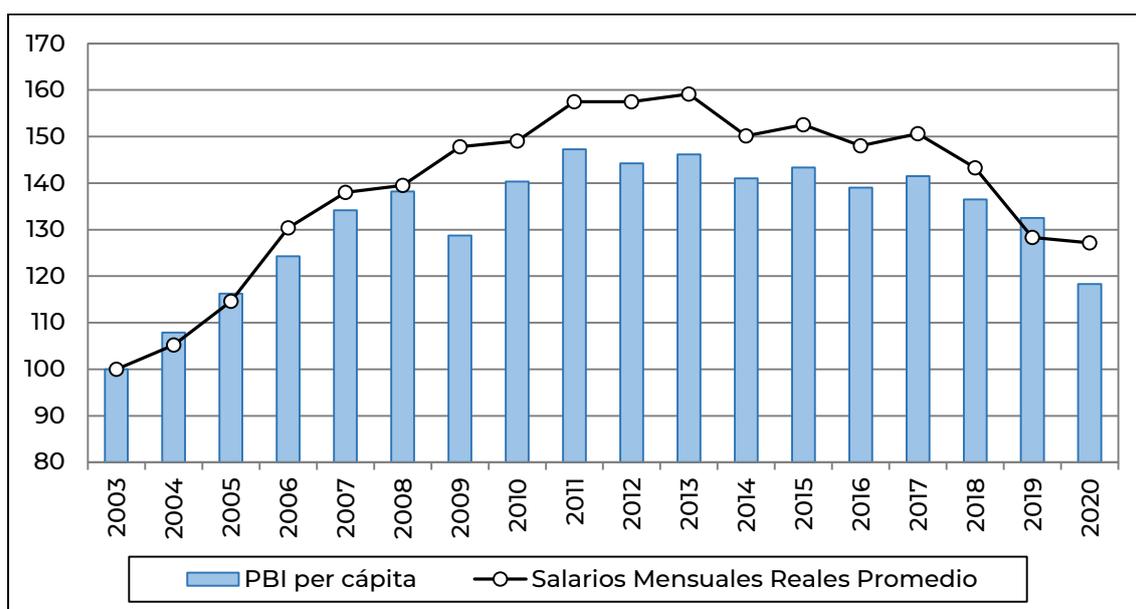
Un análisis similar al de la relación entre el PBI y los salarios reales puede efectuarse si se compara el comportamiento de estos últimos con la evolución del PBI per cápita. Cabe destacar que, para obtener los datos de este último indicador, se optó por utilizar la serie en dólares estadounidenses a precios constantes de 2010 elaborada por la CEPAL. Al igual que sucedió con el análisis anterior, ambos indicadores exhibieron un importante crecimiento hasta el año 2007 inclusive, de manera que, el producto por habitante de dicho año superó en un 34,16% al evidenciado en 2003, mientras que el salario mensual real promedio lo hizo en un 37,97%.

Posteriormente, tal como se observa en el gráfico N° 3, en el año 2008 el PBI per cápita aumentó en un 3% pero al año siguiente cayó en más del 6% producto de las repercusiones que la crisis internacional generó en nuestro país. Luego dicha variable recuperó su tendencia ascendente hasta el año 2011, aunque no tan virtuosa como la de los primeros años, y a partir de entonces se mantuvo en un nivel relativamente estable hasta el 2015. En cuanto al rumbo que siguieron los salarios reales para este período, en el año 2009 se registró un aumento que se mantuvo hasta el 2011 y luego mostró señales de agotamiento, puesto que hasta 2013 la curva del poder adquisitivo de los salarios mostró un estancamiento que fue seguido un año más tarde por una caída superior al 5%, la cual no pudo ser revertida en el último año del gobierno de Cristina Fernández de Kirchner.

Durante los años 2016 y 2017 el PBI per cápita, al igual que el salario real promedio, no mostró grandes variaciones respecto a los dos años anteriores. Fue a partir de 2018 cuando ambas variables iniciaron un proceso de sostenido deterioro, de modo que el producto por habitante en 2019 era un 6,38% inferior al de 2017 y el salario real promedio lo era en casi un 15%. La caída del nivel de actividad durante el año 2020, luego de la irrupción de la

pandemia, se reflejó en una disminución superior al 10% del PBI por habitante. No obstante, la media del poder adquisitivo de los salarios para dicho año se mantuvo prácticamente en el mismo nivel de 2019.

Gráfico N° 3: Evolución relativa del PBI per cápita y de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (2003 = 100).



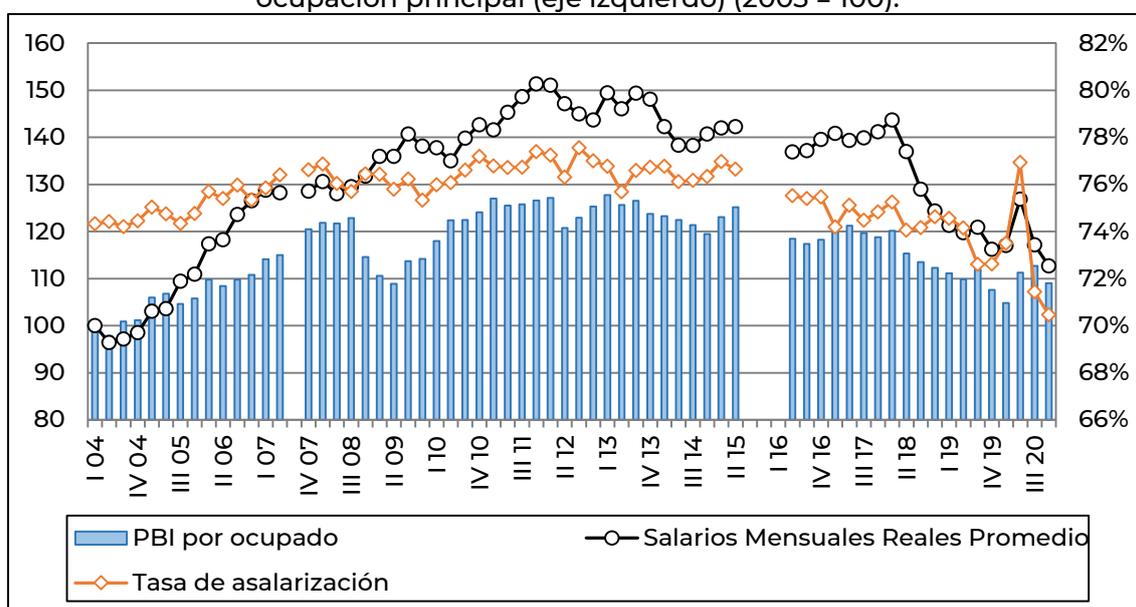
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial y de la EPH.

Resulta pertinente también observar la relación de los salarios reales con el PBI por ocupado, el cual puede ser considerado como una variable proxy de la productividad del trabajo³⁹. Cabe destacar que dicha variable se analiza en términos de su evolución relativa, puesto que la EPH no capta a la totalidad de los ocupados del país, sino que sólo toma en cuenta a los ocupados urbanos de aquellos aglomerados donde esta encuesta se releva. De acuerdo a los lineamientos de la teoría neoclásica expuestos anteriormente, se esperaría encontrar una vinculación directa entre ambas variables, ya que un incremento del producto por trabajador supondría mayores salarios reales. Para analizar la existencia de dicha relación es importante ver lo que sucede con el nivel de asalarización, es decir con la

³⁹ Como variable proxy de la productividad laboral se utiliza el PBI por ocupado en lugar del PBI por asalariado, ya que se entiende que son los trabajadores de todas las categorías ocupacionales los que contribuyen a la generación del producto.

proporción de asalariados en el total de ocupados, ya que el aumento del PBI por ocupado podría ser generado por trabajadores de las otras categorías ocupacionales⁴⁰, lo que teóricamente no llevaría a un incremento de los salarios reales. En este sentido, a partir de la forma que adoptó la vinculación entre estas dos variables es posible distinguir, a grandes rasgos, tres etapas que a su vez pueden dividirse en subperíodos (gráfico N° 4).

Gráfico N° 4: Tasa de asalarización (eje derecho) y evolución relativa del PBI por ocupado y de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (eje izquierdo) (2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales y de la EPH.

En efecto, hasta inicios de 2012 los salarios reales y el PBI por ocupado crecieron de manera conjunta, siendo el incremento de los primeros notablemente superior. Es así que en el primer trimestre de 2011, el PBI por ocupado era un 27,1% mayor al del primer trimestre de 2004, mientras que los salarios reales se habían incrementado en más del 50%. Este crecimiento más dinámico de las remuneraciones permite inferir acerca de la existencia de un proceso de redistribución de ingresos en favor de los asalariados. Adicionalmente, entre estos años la proporción de asalariados en el total de

⁴⁰ La EPH considera, aparte de los asalariados –identificados como obreros o empleados–, a las siguientes categorías ocupacionales: patrón, cuentapropista y trabajador familiar sin remuneración.

ocupados pasó del 74,33% al 77,25%, lo que pareciera indicar que el incremento en el producto fue generado, al menos en una parte, por los trabajadores de dicha categoría ocupacional.

Resulta pertinente destacar que el crecimiento de los salarios reales se mantuvo aún en 2009 cuando el producto por ocupado se redujo como consecuencia de los efectos de la crisis internacional, para pasar a descender cuando dicha variable comenzó a recuperarse. Tal es así que en el tercer trimestre de 2009 el PBI por trabajador empleado había descendido casi un 8% respecto al mismo trimestre del año anterior, mientras que los salarios reales se habían incrementado en el mismo porcentaje. Esta conducta parece haber obedecido, al menos en un principio, a la aplicación de políticas anticíclicas para mitigar las consecuencias económicas de la crisis.

La segunda etapa que se puede establecer se extiende desde el primer trimestre de 2012 hasta el mismo período de 2018. A lo largo de la misma, los salarios se mantuvieron oscilando en un nivel relativamente estable con una leve tendencia descendente, al igual que sucedió con el PBI por ocupado. En tal sentido, los salarios reales se redujeron un 4,9% durante los seis años que abarca esta etapa, en tanto que el PBI por ocupado lo hizo en un 5,5%. Asimismo, se observan claramente diferencias en la magnitud de las variaciones que experimentaron estas variables, siendo la evolución de los salarios reales la que mostró un comportamiento más volátil. Del mismo modo que en la etapa previa, es posible distinguir dos subperíodos que en este caso coinciden con las gestiones de gobierno que se sucedieron. En efecto, entre el primer trimestre de 2012 y el segundo trimestre de 2015 los salarios reales y el PBI por ocupado se redujeron en un 5,8% y un 1,5%, respectivamente. A pesar de estas disminuciones, entre el primer trimestre de 2004 y el tercer trimestre de 2015 el salario real y el PBI por ocupado se incrementaron en un 42% y un 25%, respectivamente. Por otra parte, entre el segundo trimestre de 2016 y el primer trimestre de 2018 se registró un incremento en las remuneraciones del 5% junto a un aumento del 1,5% en el PBI por ocupado.

Por último, la tercera etapa que se puede identificar inicia en el segundo trimestre de 2018, momento a partir del cual se observa un cambio

estructural puesto que el salario real promedio desciende mucho más rápido que el producto por ocupado, de tal modo que tiene lugar una reversión del proceso distributivo que se había producido a lo largo de la primera etapa. De este modo, si se comparan los valores de estos indicadores a fines de 2020 con los registrados en el primer trimestre del 2018, la reducción fue del 9,3% para el producto por ocupado y del 21,6% para los salarios reales. Precisamente, ambas variables retornaron a valores que no se alcanzaban desde principios del año 2006 aproximadamente.

Adicionalmente, durante estos años también se produjo un cambio dentro de la estructura de los ocupados, ya que la proporción de asalariados en el total de trabajadores ocupados inició un proceso de descenso de casi cinco puntos porcentuales, el cual se vio acentuado a partir de 2019. Este recorrido descendente de la tasa de asalarización se dio simultáneamente con un aumento en la proporción de trabajadores por cuenta propia, lo que indica que fueron esos trabajos -generalmente caracterizados por la informalidad- los que permitieron a muchas familias cubrir sus ingresos (Actis Di Pasquale y Gallo, 2019). En lo que respecta particularmente a los efectos del confinamiento estricto, en el segundo trimestre de 2020 se produjo una caída de más del 20% en la cantidad de trabajadores ocupados, lo que llevó a un aumento del 6,14% en el producto por trabajador. Esta reducción del nivel de ocupación afectó principalmente a los trabajadores englobados dentro de la categoría del cuentapropismo, razón por la cual se generó un incremento considerable en la proporción de asalariados. Asimismo, los salarios reales exhibieron en ese mismo trimestre un aumento superior al 8% que luego se revirtió en su totalidad.

En síntesis, es posible identificar la existencia de una correlación entre el ingreso de los trabajadores y el PBI por ocupado, la cual se fue modificando a lo largo de todo el período bajo análisis. En este sentido, resulta importante destacar que durante las gestiones de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner una parte del valor económico generado se redireccionó desde el excedente bruto de explotación⁴¹ hacia los salarios, puesto que el ritmo de

⁴¹ El excedente bruto de explotación representa el excedente generado por las actividades de explotación una vez que el factor trabajo es recompensado. Se calcula restando la remuneración de los asalariados al valor agregado bruto medido a costo de los factores.

crecimiento de estos últimos fue superior al del PBI por ocupado. De modo opuesto, durante la presidencia de Mauricio Macri es posible observar un cambio en los parámetros distributivos, el cual consistió en un proceso de reasignación de recursos desde el conjunto de asalariados hacia el resto de los factores productivos. Particularmente, podría inferirse que esta transferencia de ingresos desde los sectores asalariados favoreció a las distintas fracciones del bloque dominante. Asimismo, el estudio realizado hasta este punto muestra que los salarios reales sobrereaccionan a las variaciones del producto, lo que pareciera indicar que existen otros factores que deben ser tenidos en cuenta a la hora de explicar el proceso de formación de los salarios.

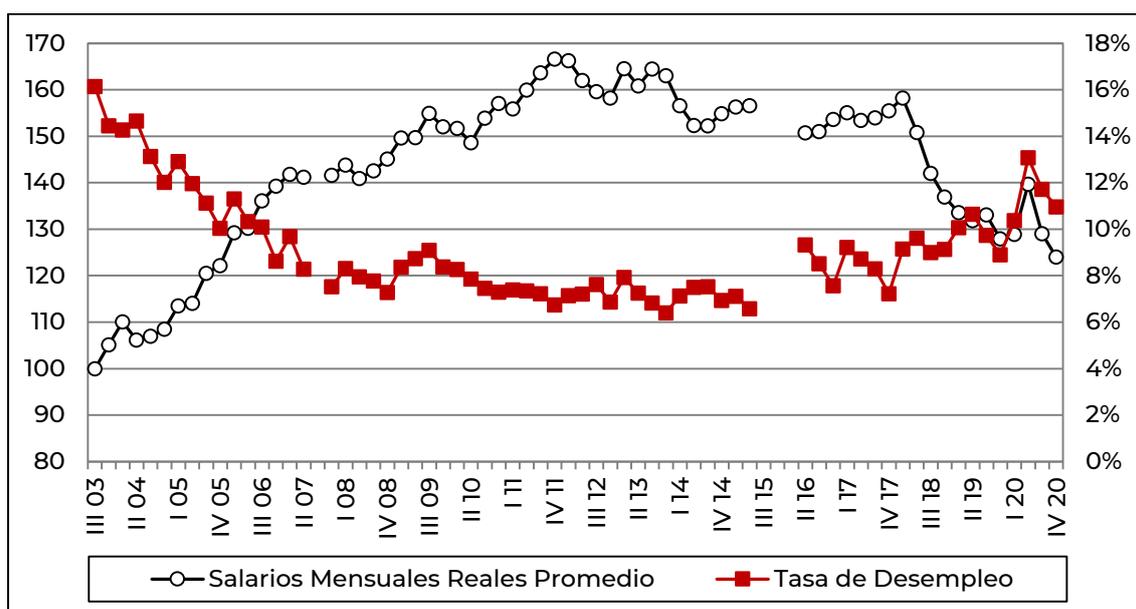
Siguiendo con el presente análisis, resulta necesario indagar si existe alguna vinculación entre la evolución relativa de los ingresos de los asalariados y los valores que tomó la tasa de ocupación y desempleo para cada uno de los trimestres bajo estudio. En este sentido, las diferentes perspectivas teóricas analizadas previamente postulan distintas relaciones causales entre estas variables de modo que, mientras la teoría neoclásica sostiene que el nivel del salario real es una causa determinante del nivel de empleo, para la teoría keynesiana éste último está gobernado por la demanda efectiva y el salario real es determinado por el volumen de ocupación, invirtiendo la relación de causalidad neoclásica. En cambio, para Marx existe una relación dialéctica entre el volumen de empleo -o desempleo- y el salario real, en la cual al aumentar el desempleo los salarios reales caen, y se generan las condiciones para que el empleo vuelva a subir, de modo que ambas variables se condicionan mutuamente siendo el ejército industrial de reserva la variable de ajuste del sistema (Gallo, 2011).

En efecto, el año 2003 marcó la ruptura con un modelo de acumulación basado en la valorización financiera que, iniciado en 1976, tuvo su punto álgido a partir de la instalación del régimen de convertibilidad y dejó como saldo un empeoramiento en la calidad de vida de los trabajadores. Asimismo, una de las consecuencias sociales más graves de las políticas instauradas durante los años noventa se vio reflejada en los exorbitantes niveles que alcanzó la tasa de desocupación, la cual pasó desde valores de un dígito a inicios de la década hasta alcanzar el 18,3% en octubre de 2001, unos meses

antes del derrumbe de la convertibilidad. En mayo del año siguiente, luego de la salida de dicho régimen, este indicador alcanzó su pico histórico del 21,5%.

Como puede observarse en el gráfico N° 5, en la primera etapa bajo análisis la recuperación de las remuneraciones se dio simultáneamente con un descenso intenso y sostenido del desempleo. Es así que, mientras los salarios se incrementaron en más de un 40% en términos reales, la tasa desocupación descendió casi en un 50%, pasando del 16,15% en el tercer trimestre de 2003 al 8,29% en el segundo trimestre de 2007. Cabe destacar que desde el año 1994 la tasa de desempleo se mantenía en niveles superiores a los dos dígitos.

Gráfico N° 5: Tasa de desempleo (eje derecho) y evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (eje izquierdo) (I trimestre de 2004 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

De la misma forma que sucedió con la evolución de los salarios reales, entre los años 2008 y 2012 el ritmo que siguió la tasa de desempleo fue menos intenso si se lo compara con el de la etapa precedente. Asimismo, los efectos de la crisis internacional también se hicieron sentir sobre el mercado de trabajo, lo que se manifestó en un incremento del desempleo, que

rondaba en el 7% a fines de 2008, al 9% en el tercer trimestre de 2009. No obstante, las consecuencias de esta recesión no tuvieron un impacto prolongado en el tiempo, ya que a partir de ese momento la tasa de desempleo continuó descendiendo, retornando en 2012 a los mismos valores existentes previos a la crisis.

En la etapa comprendida entre 2012 y 2015 se da una situación particular, ya que el descenso de los salarios reales descripto anteriormente coexiste con una tasa de desempleo que se mantiene relativamente estable en un nivel bajo y sin precedentes en los últimos 25 años. De esta manera, durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner el nivel de desocupación descendió casi en un 60%, pasando del 16,15% al 6,57%. Por su parte, el salario real promedio en 2015 era un 56,57% superior al de 2003.

En el segundo trimestre de 2016, primer período del gobierno de Mauricio Macri para el que se cuenta con registros, la tasa de desocupación se ubicaba en el 9,32%. Durante los dos años siguientes, este indicador se mantuvo oscilando en un nivel cercano al 8,5% mientras que los salarios reales registraron un leve aumento de casi el 5%. No obstante, la situación cambió rotundamente en 2018, ya que a partir de dicho momento se puede comprobar un claro incremento de la desocupación, cuya tasa durante la primera mitad de 2019 volvió a superar, después de 13 años, los dos dígitos y luego descendió hasta alcanzar el 8,9% hacia finales del año. Este proceso se dio paralelamente a una caída en el poder de compra de los trabajadores, quienes a lo largo de esos dos años, como ya se mencionó, vieron reducir sus ingresos en casi el 20%.

Esta situación del mercado laboral se agravó aún más desde la irrupción de la pandemia en nuestro país. Es así que, como consecuencia del confinamiento estricto, el desempleo pasó de un 10,37% en el primer trimestre de 2020 a un 13,08% en el trimestre siguiente. Luego de este pico, la desocupación bajó en dos puntos porcentuales hasta alcanzar el 10,96% en el cuarto trimestre del año.

De esta manera, es posible identificar, al menos para una parte considerable del período bajo análisis, la existencia de una relación inversa

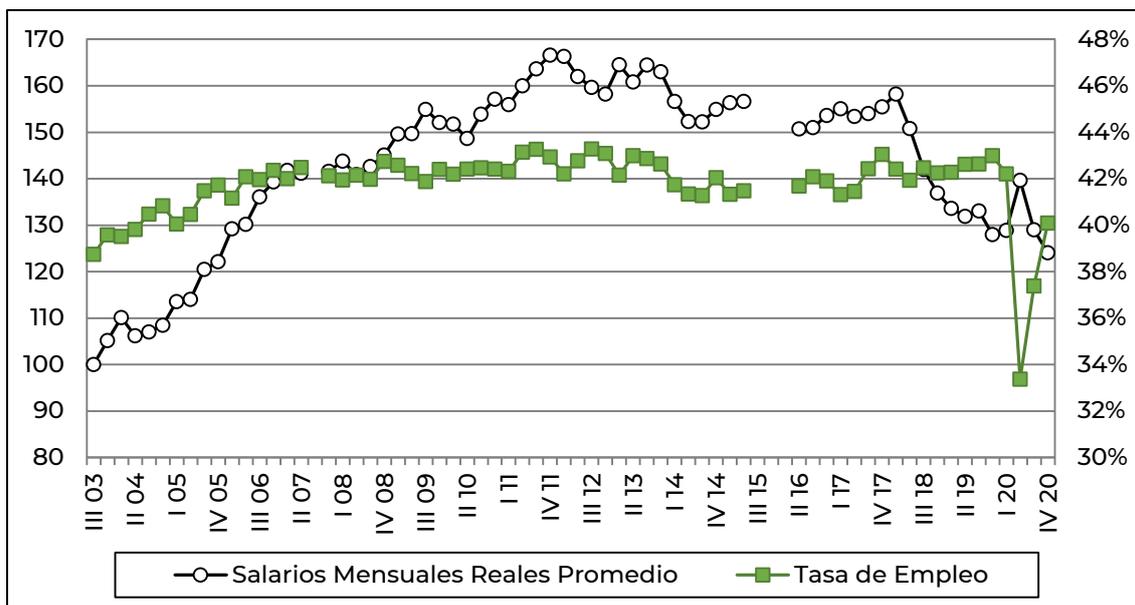
entre los salarios reales y la tasa de desempleo. Esta vinculación contradice los principios de la teoría neoclásica, según la cual los incrementos salariales redundarían en una reducción del nivel de empleo. No obstante, el comportamiento de las variables bajo análisis parece ser más ligado a los postulados del esquema marxista, según el cual los salarios se incrementan en la fase ascendente del ciclo económico, al mismo tiempo que se reduce el ejército industrial de reserva.

A diferencia de lo que sucede con la tasa de desempleo, no es posible establecer una relación inequívoca entre los salarios reales y la tasa de ocupación. Sin embargo, durante la primera etapa se puede verificar la existencia de una relación directa entre ambas variables, ya que el incremento sostenido que siguieron las remuneraciones se dio en un contexto en el cual la tasa de empleo exhibió el mayor aumento de todo el período bajo análisis. Es así que, como se puede apreciar en el gráfico N° 6, entre los años 2003 y 2007 el aumento de más del 40% en el poder adquisitivo de salarios se produjo simultáneamente con un ascenso del nivel de empleo del 38,74% al 42,48%. Asimismo, durante estos años tuvo lugar un aumento de la tasa de asalarización, lo que implica un aceleramiento en el ritmo de creación de puestos de trabajo asalariados⁴².

La relación entre los salarios reales y el nivel de empleo se modifica a partir de la segunda etapa, puesto que mientras el poder adquisitivo de los trabajadores continúa en aumento, la tasa de ocupación se mantiene estable oscilando alrededor del 42%. No obstante, puede verse que el fuerte incremento de los salarios reales durante 2011 estuvo precedido por un crecimiento de la tasa de empleo, la cual trepó al 43,27% en el segundo trimestre de dicho año, el punto máximo de los casi 18 años que se incluyen en la presente investigación. Con respecto a la crisis internacional de 2008, la misma no tuvo grandes repercusiones en el nivel de ocupación, ya que este sólo se redujo en menos de un punto porcentual en el año 2009.

⁴² De acuerdo a datos del Sistema Previsional Argentino (SIPA), entre los años 2003 y 2007 la cantidad de trabajadores asalariados registrados en el sector privado aumentó en casi un 50%, pasando de 3.728.661 a 5.586.073 personas.

Gráfico N° 6: Tasa de empleo (eje derecho) y evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (eje izquierdo) (I trimestre de 2004 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

Como se mencionó anteriormente, los salarios empezaron a caer a partir del año 2012. Sin embargo, dicha caída también tuvo como antecedente una reducción de un punto porcentual en la tasa de empleo, tan solo dos meses después del pico alcanzado en 2011. Al igual que lo sucedido con las remuneraciones, el nivel de ocupación también mostró un estancamiento, e incluso una pequeña disminución, durante los últimos años de la gestión de Cristina Fernández de Kirchner. De esta manera, hacia finales de 2015, la tasa de empleo retrocedió al 41,48%.

A partir del año 2016, la intensidad entre la asociación de ambas variables parece debilitarse. Durante el 2017 se produjo un aumento considerable del nivel de ocupación, el cual volvió a superar el 43%, pero con la particularidad de que dicho crecimiento no fue seguido por un aumento considerable de los salarios reales. Cabe destacar que esta suba en la tasa de empleo se dio en un contexto en el que se incrementó el nivel de cuentapropismo, lo que se reflejó en una caída de la tasa de asalarización como se mencionó anteriormente. Adicionalmente, se registró un aumento en la tasa de actividad -la cual pasó del 45,33% en el cuarto trimestre de 2016 al 46,39% en el mismo período del año siguiente- y una disminución de 0,34

puntos porcentuales en el desempleo, pese al incremento registrado a principios de año. Esta situación refuerza la hipótesis del trabajador adicional, la cual indica que ante la caída en los ingresos de los asalariados -y en muchos casos también la pérdida del trabajo por parte del jefe de hogar- se induce el ingreso al mercado laboral de otras personas que no trabajaban ni buscaban trabajo a fin de complementar los ingresos familiares (Actis Di Pasquale y Gallo, 2017).

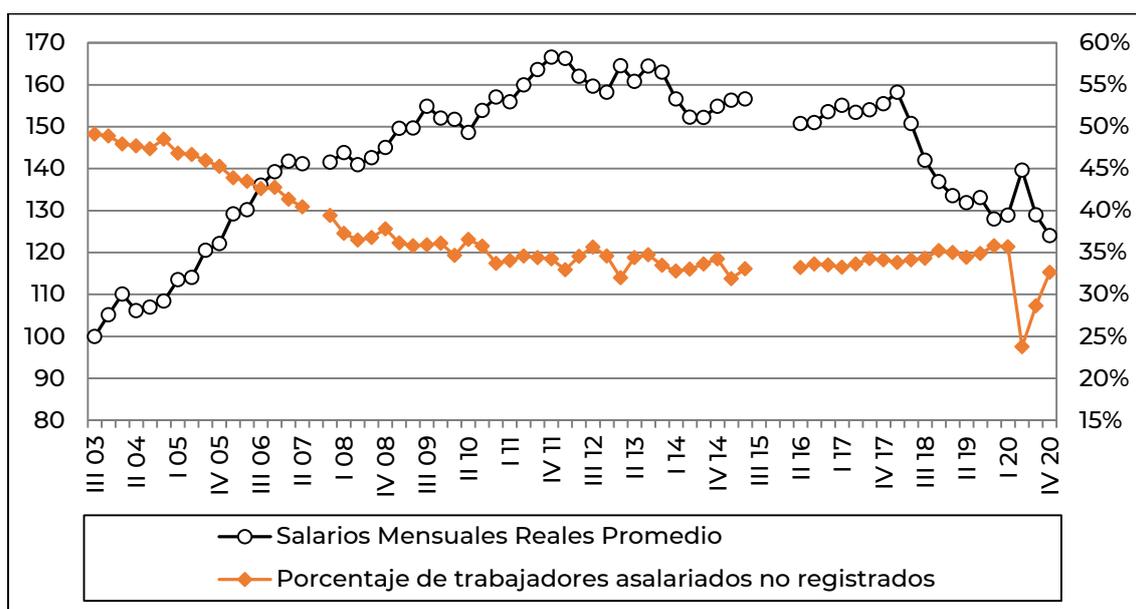
Lo contrario sucedió a partir del 2018, cuando la ocupación se redujo al 41,93%, mientras que los salarios sobrerreaccionaron cayendo en más de un 13% hacia finales de dicho año y continuaron con la misma tendencia en el 2019. Asimismo, en el año 2020 se produjo un inédito descenso de la tasa de empleo, hasta llegar al 33,37% en el segundo trimestre, período en el cual se estableció la cuarentena más estricta, lo que implicó una contracción de la tasa de actividad del mercado laboral de casi 9 puntos porcentuales. No obstante, cabe aclarar que dicho valor de ocupación aún se encontraba por encima del mínimo registrado en mayo de 2002, luego de la salida de la convertibilidad.

Del mismo modo, vale destacar que si bien en algunos momentos del período bajo análisis existen tasas de empleo similares, los niveles de salarios reales que le corresponden a las mismas son muy distintos. Es así que, mientras para el lapso de tiempo comprendido entre 2016 y 2019 el nivel de ocupación se mantuvo en valores cercanos a los que se alcanzaron luego del año 2007, el poder adquisitivo de los trabajadores se ubicó casi un 10% por debajo al registrado en el segundo trimestre de dicho año.

Por último, es interesante observar la relación que se muestra en el gráfico N° 7 entre los salarios reales y la proporción de trabajadores asalariados no registrados, puesto que un incremento en este último indicador reduciría el poder de negociación de los trabajadores lo que podría afectar en última instancia la evolución de sus ingresos. En este sentido, durante la primera etapa de crecimiento vertiginoso de las remuneraciones el trabajo no registrado pasó de casi el 50% al 40,44% entre el tercer trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2007. La caída en el porcentaje de trabajadores asalariados no registrados se mantuvo incluso durante la

segunda etapa de crecimiento salarial hasta alcanzar el 32,94% a inicios del año 2012 y en los últimos años del gobierno de Cristina Fernández de Kirchner se mantuvo oscilando en torno al 34%, en tanto que el crecimiento del poder adquisitivo de los salarios se detuvo.

Gráfico N° 7: Porcentaje de trabajadores asalariados no registrados (eje derecho) y evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (eje izquierdo) (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

La disminución del empleo no registrado ocurrida entre 2003 y 2015 contrasta con el rumbo que siguió este indicador en los años posteriores. En este sentido, a partir del año 2016 la proporción de los trabajadores no registrados en el total de asalariados comenzó a aumentar paulatinamente y luego de forma más acentuada, pasando del 33,2% en el segundo trimestre de 2016 al 35,8% en el último trimestre de 2019. Asimismo, como consecuencia de la pandemia, en el segundo trimestre de 2020 se registró una caída de 12 puntos porcentuales en la proporción de trabajadores no registrados, lo que indicaría que la reducción en la masa de asalariados fue más intensa en el segmento de aquellos cuyas remuneraciones se fijan prescindiendo de la normativa vigente, puesto que en ese mismo período el salario real promedio aumentó en más del 8%.

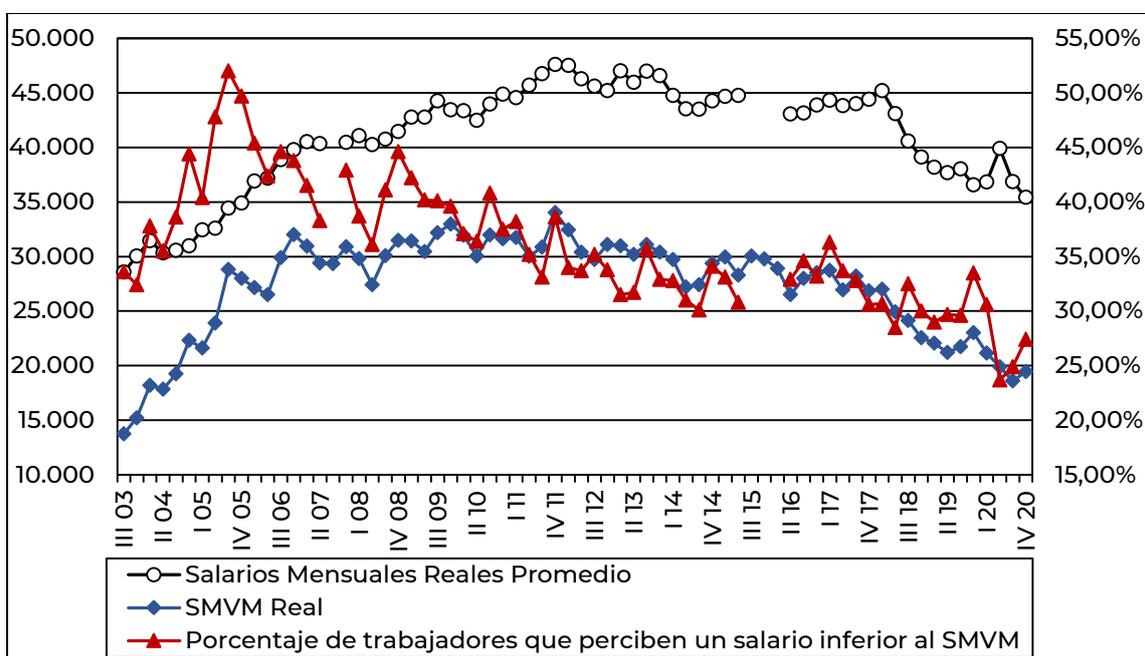
Cabe destacar que la disminución del empleo no registrado durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner también se diferencia de lo ocurrido durante la convertibilidad, etapa en la que el trabajo no registrado crecía de manera sostenida y constituía una de las estrategias de acumulación de las fracciones dominantes del capital (Gallo, 2013). En este sentido, Giosa Zuazúa (2000) considera que el crecimiento del empleo no registrado es la manifestación de un proceso de desestructuración del mercado laboral que puede ser explicado a partir de distintas causas vinculadas entre sí. En primer lugar, la autora destaca los efectos que sobre el mercado de trabajo tuvieron las estrategias de reconversión implementadas por las grandes empresas industriales durante los años noventa, las cuales estuvieron basadas en la incorporación de bienes de capital e insumos importados -generando un proceso de expulsión de mano de obra- y en la tercerización de actividades que antes se realizaban en el interior de las grandes empresas. De esta manera, los puestos de trabajo formales característicos de los grandes oligopolios son reemplazados por puestos de trabajo precarios en aquellas pequeñas y medianas empresas que los proveen.

En segundo lugar, este proceso genera una fuente más de precarización que opera por la vía del gasto puesto que, al disminuir la proporción de trabajadores mejor remunerados se reduce la masa total de ingresos disponibles para adquirir bienes y servicios producidos por las pequeñas y medianas empresas en las que predomina el trabajo precario. En efecto, tiene lugar un efecto multiplicador a la baja, dado que a menor nivel de ventas, menores son también las posibilidades de mejorar los ingresos y las condiciones laborales de los trabajadores precarios, al tiempo que se destruyen puestos de trabajo y aumenta el desempleo.

Luego de comparar la evolución de los salarios reales con las principales variables macroeconómicas y laborales, resulta interesante analizar los efectos de las políticas institucionales orientadas al mercado de trabajo sobre la estructura de los salarios reales. En este sentido, en el gráfico N° 8 se muestra la relación entre la evolución de estos últimos y del Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM) en términos reales, junto al porcentaje de trabajadores asalariados que percibieron, en cada trimestre, un salario inferior al SMVM.

Previamente a analizar dicha vinculación resulta pertinente aclarar que en julio de 2003 se dispuso un incremento del 25% en el SMVM, luego de una década de haberse mantenido en los 200 pesos⁴³. En efecto, a partir de entonces los aumentos del salario mínimo fueron un factor fundamental para fijar los incrementos salariales de los distintos convenios colectivos de trabajo. Es así que, entre el tercer trimestre de 2003 y el último trimestre de 2007, el salario real promedio aumentó un 41,59% en tanto que el poder de compra del SMVM se incrementó en un 124,44%. En consecuencia, durante el mismo lapso, el salario real promedio pasó de superar en un 107,62% al SMVM a hacerlo en un 30,98%. Asimismo, debido a que el ritmo de crecimiento del SMVM fue mayor al del salario real promedio, se registró un incremento en la proporción de trabajadores que percibieron una remuneración inferior al salario mínimo, la cual pasó del 33,6% al 42,9%.

Gráfico N° 8: Porcentaje de trabajadores que perciben un salario inferior al SMVM (eje derecho) y evolución de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal y del SMVM real (eje izquierdo) (a valores constantes del IV trimestre de 2020).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH y del MTEySS de la Nación.

⁴³ Por medio del Decreto de Necesidad y Urgencia N° 388, en julio de 2003 se dispuso el aumento del SMVM a \$250. El mismo había sido fijado en \$200 por la Resolución N° 2 del Consejo Nacional del Salario Mínimo Vital y Móvil en julio de 1993 y se mantuvo sin modificaciones durante diez años.

Luego del importante aumento que se evidenció durante la primera etapa, el SMVM en términos reales se mantuvo oscilando en un nivel relativamente estable hasta el año 2018. Sin embargo, el salario real promedió continuó aumentando hasta el año 2012, razón por la que la brecha entre ambos indicadores ascendió al 52,31% en el segundo trimestre de dicho año, en tanto que el porcentaje de trabajadores cuyo salario fue inferior al determinado por el SMVM se redujo al 33,7%.

A partir de entonces, las variables bajo análisis no mostraron grandes variaciones hasta la irrupción de la crisis cambiaria de 2018, momento a partir del cual se produjo una importante caída en el poder adquisitivo del SMVM que fue superior a la experimentada por el salario real promedio. En consecuencia, la diferencia entre las dos remuneraciones alcanzó el 82,09% en el último trimestre de 2020 y la proporción de asalariados con un ingreso mensual inferior al SMVM volvió a descender hasta llegar al 27,4% en el mismo período.

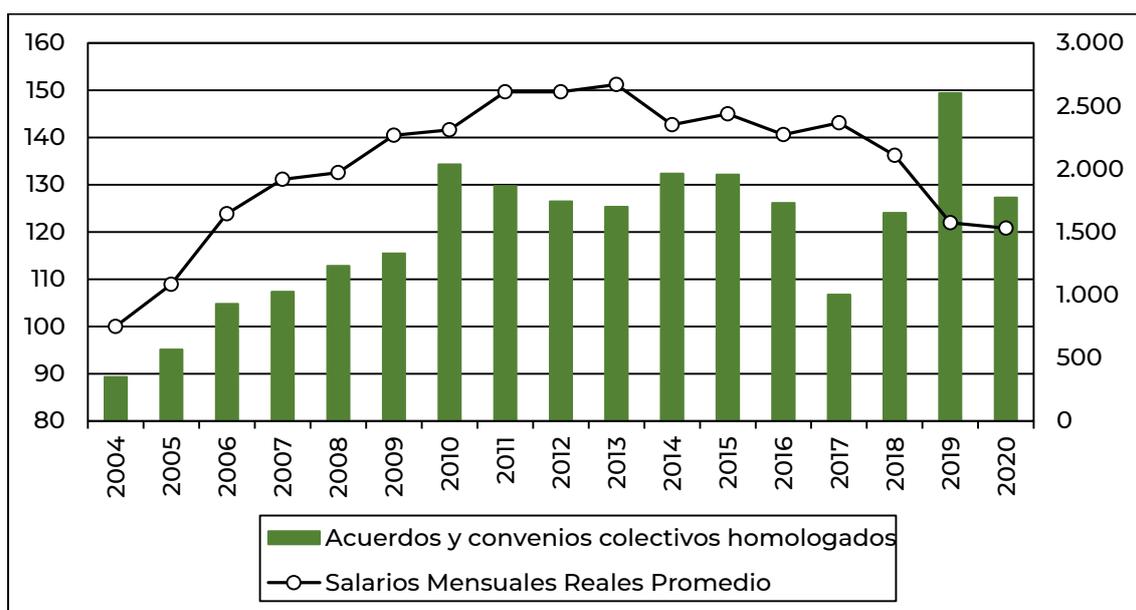
La dinámica de la negociación colectiva es otro aspecto asociado al ámbito institucional del mercado de trabajo que resulta pertinente comparar con la evolución de los salarios reales. En efecto, en el gráfico N° 9 se expone la cantidad de acuerdos y convenios colectivos homologados por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, junto al rumbo que siguió el poder adquisitivo de los asalariados. Como se puede observar, entre 2004 y 2015, la cantidad de convenios colectivos de trabajo homologados pasó de 348 a 1957. Este impulso de la negociación colectiva desarrollado durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner se dio simultáneamente con una recomposición importante de la capacidad de compra de los trabajadores, cuyos salarios reales crecieron un 42,25% entre el primer trimestre de 2004 y el segundo trimestre de 2015.

De modo contrario, durante la primera mitad del gobierno de Mauricio Macri la cantidad de convenios colectivos se fue reduciendo periódicamente, a excepción del segundo y tercer trimestre de 2016, por lo que se totalizaron 1730 homologaciones de acuerdos en dicho año y 1004 durante todo 2017⁴⁴. No obstante, a partir de entonces dicha tendencia se fue revirtiendo, de

⁴⁴ En el primer trimestre de 2018 se homologaron 38 convenios colectivos de trabajo, la cantidad más baja de todo el período bajo análisis.

manera que durante el año 2019 se llevaron a cabo 2602 acuerdos, siendo el valor más alto del lapso comprendido en el presente estudio⁴⁵. A diferencia de lo acontecido en los años previos, durante la gestión de Cambiemos se puede observar cierta vinculación inversa entre la cantidad de convenios homologados y la evolución de los salarios reales, puesto que cuando estos últimos se mantuvieron relativamente estables la cantidad de acuerdos se redujo sustancialmente, en tanto que se incrementó a partir de 2018, es decir, cuando los salarios reales iniciaron un proceso sostenido de deterioro. Por último, en el año 2020 el número de convenios colectivos homologados ascendió a 1774, de los cuales la mayor parte se ejecutó luego de la irrupción de la pandemia.

Gráfico N° 9: Evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (eje izquierdo) (2004 = 100) y cantidad de acuerdos y convenios colectivos homologados (eje derecho).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH y del MTEySS de la Nación.

⁴⁵ Cabe destacar que el mayor incremento en la cantidad de acuerdos se dio en el último trimestre de 2019, cuando se alcanzaron 1084 convenios homologados, el valor más alto del lapso comprendido en el presente estudio.

V.3. Evolución relativa de los salarios y restricción externa de la economía

Como se demostró en el capítulo anterior, no existe una relación clara y persistente en el tiempo entre los salarios reales y las variables macroeconómicas consideradas. Si bien en algunos momentos las mismas cobran mayor relevancia para dar cuenta de la evolución de las remuneraciones, las primeras conclusiones a las que se arriban parecieran indicar que tal relación es sólo parcial. Esto pone en evidencia la necesidad de incorporar al análisis otros factores que permitan superar tal dificultad y llegar a una explicación más amplia acerca del camino que siguieron los ingresos de los asalariados. En este sentido, en la presente sección se tratará de indagar si existe alguna vinculación entre los salarios reales y distintas variables asociadas al sector externo de la economía.

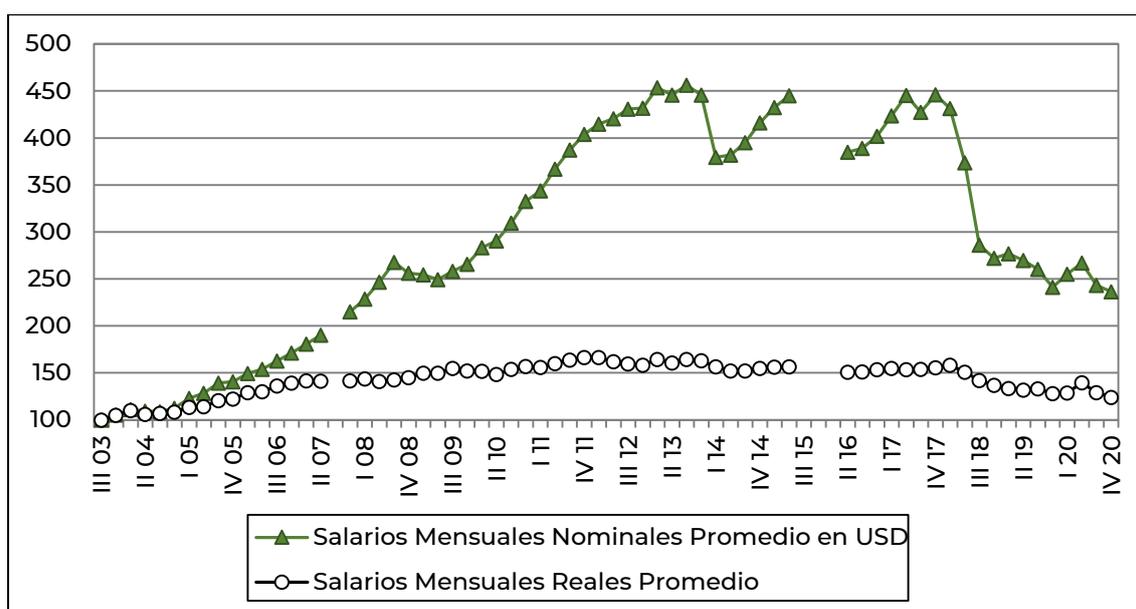
Previamente, en el gráfico N° 10 se muestra la evolución relativa de los salarios reales analizada anteriormente, junto al salario nominal promedio medido en dólares estadounidenses (USD), de acuerdo a la serie del tipo de cambio de referencia publicada por el Banco Central de la República Argentina (BCRA). Como se puede observar, durante los primeros años la remuneración promedio en dólares creció sostenidamente hasta superar los USD 500 en el tercer trimestre de 2008, un 167% más que la media de USD 187 registrada en el mismo período del año 2003. En el último trimestre de 2008 el salario en dólares comienza a descender levemente como consecuencia de las presiones devaluatorias generadas a partir de la crisis internacional, de manera que hacia mediados de 2009 era casi un 7% menor al pico de 2008. A partir de ese momento, las remuneraciones medidas en moneda estadounidense retomaron el sendero de crecimiento sostenido hasta llegar a los USD 854 en el año 2013, siendo un 82% superior al mínimo de 2009 y un 356% mayor si se la compara con los valores de una década previa, es decir, al inicio de la serie.

Este incremento sostenido del salario medido en dólares prácticamente se dio en simultáneo con el crecimiento dinámico que experimentaron las remuneraciones reales durante el gobierno de Néstor Kirchner y la primera

gestión de Cristina Fernández de Kirchner. No obstante, en el gráfico también puede verse que cuando los salarios reales disminuyeron su ritmo de crecimiento, los salarios en dólares continuaron incrementándose de forma intensa. Como reflejo de este fenómeno, se produjo un aumento de los precios en dólares de los bienes y servicios argentinos, y consecuentemente una erosión progresiva del tipo de cambio real, factor que agudizó la restricción externa a partir de 2014.

En enero de 2014 se produjo una devaluación importante del peso, de modo que el tipo de cambio promedio vigente en el primer trimestre de 2014 era un 25% mayor al de finales de 2013. Esto se reflejó en una caída de casi el 15% en los salarios nominales en dólares, como así también en una reducción de los salarios reales por los efectos que dicha medida generó en el nivel general de precios. Luego de este retroceso, las remuneraciones promedio crecieron hasta el segundo trimestre de 2015, donde se alcanzaron valores similares a los registrados en el 2013. De esta manera, el salario nominal promedio en dólares durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner experimentó un incremento del 344,91%, pasando de los USD 187,20 a los USD 832,88.

Gráfico N° 10: Evolución relativa de los salarios mensuales nominales promedio en USD y de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH y del BCRA.

Posteriormente al cambio de gobierno se levantaron las restricciones a la compra de divisas impuestas en 2012, se unificó el tipo de cambio oficial con el paralelo y la devaluación nominal del tipo de cambio entre diciembre de 2015 y febrero de 2016 superó el 50% (Gallo, 2017). Como consecuencia de estas políticas, en el segundo trimestre de 2016 la media del salario nominal en dólares era un 13,5% menor a la del mismo trimestre del año anterior. No obstante, desde entonces y hasta el segundo trimestre de 2017 el salario en dólares creció hasta alcanzar el mismo valor de 2015. La evolución de esta variable cambió radicalmente -al igual que lo sucedido con el salario real promedio- a partir de la corrida cambiaria de abril de 2018 cuando, luego de mantenerse relativamente estable por casi un año, la remuneración promedio en dólares inició un proceso de importante deterioro, tanto por su magnitud como así también por su persistencia en el tiempo. Es así que, entre el primer y último trimestre de 2018, el salario expresado en dicha moneda se redujo en un 37%, lo que representa un importe de casi USD 300. A lo largo de 2019 se mantuvo la caída, aunque mucho más leve que la registrada el año anterior, de manera que al finalizar la gestión de Mauricio Macri, el salario promedio en dólares era de USD 451,40.

Durante la primera mitad del año 2020, las remuneraciones en dólares se recuperaron sensiblemente hasta superar los USD 500. Sin embargo, y al igual que lo acontecido con las variables analizadas anteriormente, dicho incremento fue revertido en su totalidad durante la parte restante del año, luego de que la pandemia irrumpiera en nuestro país. Cabe destacar que, si bien se instauraron nuevamente restricciones a la compra de divisas en septiembre de 2019 y se robustecieron aún más luego de la asunción de Alberto Fernández, el tipo de cambio experimentó un aumento de casi el 35% durante el 2020 mientras que los salarios nominales crecieron en un 32,2%.

Siguiendo con el análisis, una de las variables asociadas al sector externo que deben ser consideradas a fin de hallar posibles relaciones con la evolución de los salarios reales es el saldo de comercio exterior, el cual representa el importe de exportaciones netas de bienes y servicios. En este sentido, parte de la teoría económica indica que debería existir una relación inversa entre el poder adquisitivo de los salarios y el saldo de comercio exterior, puesto que un nivel de remuneraciones elevado implicaría una

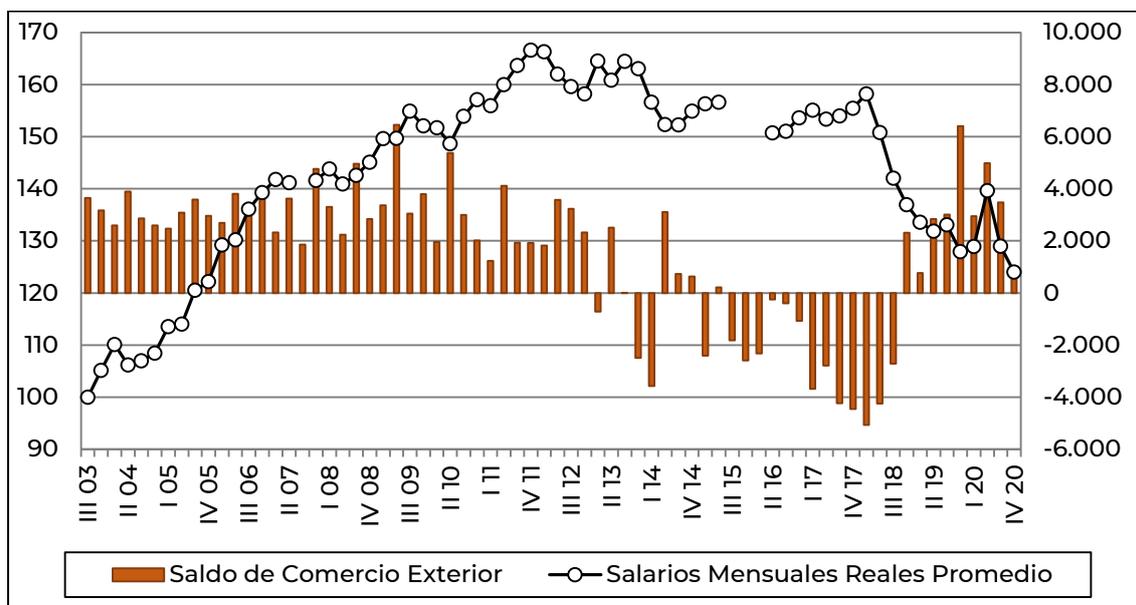
disminución de la competitividad de los productos transables producidos en el país y también llevaría a un aumento superior en la demanda de bienes industriales respecto a los productos agropecuarios (Canitrot, 1983).

En el gráfico N° 11 puede verse que hasta el año 2012 inclusive el saldo de exportaciones netas de bienes y servicios fue positivo durante todos los trimestres, registrando un pico de casi 6.450 millones de dólares a mediados de 2009. Dicho lapso de tiempo abarca completamente las primeras dos etapas definidas en la presente investigación, en las cuales los salarios experimentaron un importante aumento en términos reales como así también si se los mide en moneda estadounidense, de manera que no se comprueba la relación inversa entre las variables bajo análisis. De modo opuesto, lo acontecido durante los primeros años abordados en el presente estudio se aproxima al mecanismo postulado por Cortés y Marshall (2003), según el cual el incremento de los salarios reales no agravaría la restricción externa sino que podría aliviarla. No obstante, es necesario realizar un par de aclaraciones respecto al comportamiento de las mismas durante esta etapa. Por un lado, el aumento de los salarios en dólares fue superior al incremento de los precios internos expresados en dicha unidad de medida, de modo que se registró un aumento en las remuneraciones reales y, pese al efecto que la suba de los precios en dólares generó sobre el tipo de cambio real, se mantuvo el superávit de comercio exterior. Sin embargo, en el año 2012 la situación favorable de las cuentas externas comenzó a mostrar señales de agotamiento, por lo que el gobierno implementó medidas tendientes a controlarla.

Después del máximo alcanzado en el año 2012, los salarios reales experimentaron cierto estancamiento hasta 2014, para luego disminuir como consecuencia del aumento de precios generado a partir de la devaluación de dicho año. Por su parte, el salario en dólares continuó en aumento, de modo que la pérdida de competitividad generada a partir de esta situación llevó a que el saldo de comercio exterior se tornara negativo por primera vez a inicios de 2013 y hasta mediados de 2015 mostrara un comportamiento inestable, con algunos períodos de superávit y otros de déficit. Es así que, en el primer trimestre de 2014 el nivel de importaciones superó en 3.567,68

millones de dólares a las exportaciones, mientras que en el trimestre siguiente estas últimas volvieron a ser mayores en casi el mismo importe.

Gráfico N° 11: Saldo de Comercio Exterior en millones de dólares (eje derecho) y evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (eje izquierdo) (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH y de la Dirección Nacional de Estadísticas del Sector Externo y Cuentas Internacionales.

La apertura comercial llevada adelante por el gobierno entrante a finales de 2015 fue un factor clave para que, a partir de entonces y por un período de tres años, las exportaciones netas de bienes y servicios exhibieran un saldo negativo en todos los trimestres. En cuanto a los salarios reales, los mismos se mantuvieron en un nivel relativamente estable, pero elevado si se lo compara con los valores que tomó a partir del segundo trimestre de 2018, lo que podría haber contribuido a que el saldo de comercio exterior muestre un comportamiento deficitario.

En el año 2018 el poder adquisitivo de los salarios inicia un proceso de deterioro permanente que sólo se interrumpe en la primera mitad de 2020, cuando experimentó un crecimiento que fue revertido totalmente en la parte restante del año por las razones ya mencionadas. No obstante, la relación inversa con las exportaciones netas se mantuvo ya que a finales de 2018, luego de que los salarios y consecuentemente los niveles de consumo

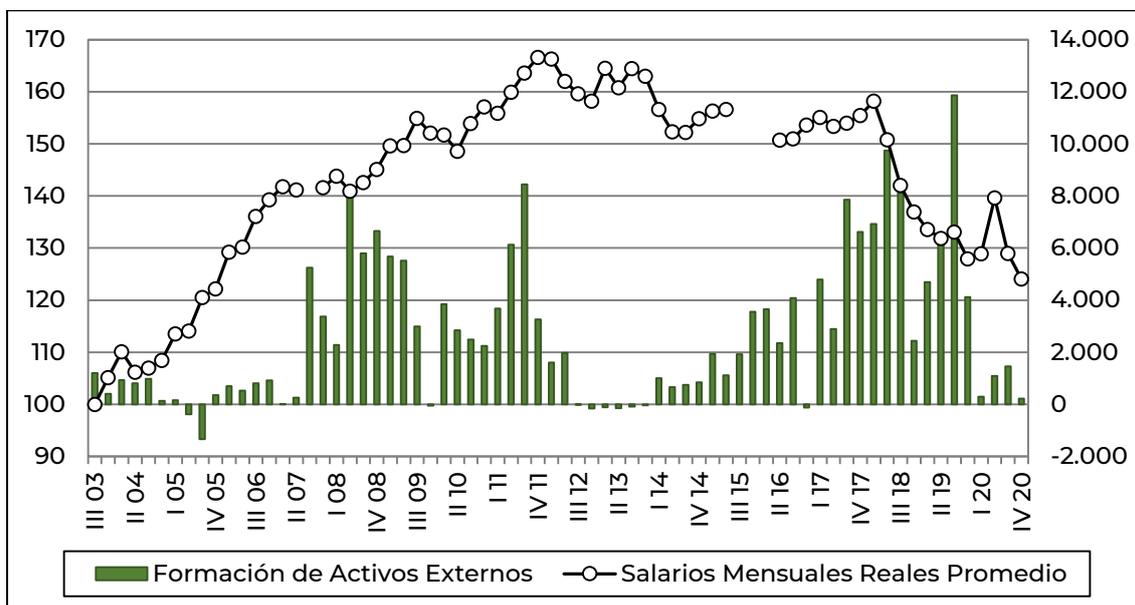
interno cayeran rotundamente, las mismas volvieron a tener saldo superavitario.

Por otra parte, en el marco contextual del presente estudio se aludió que el resurgimiento de la restricción externa podría haber condicionado el rumbo que siguieron ciertos indicadores económicos, particularmente desde los últimos años del gobierno de Cristina Fernández de Kirchner en adelante. En este sentido, la fuga de capitales actúa como un agravante de dicho problema en tanto que limita la disponibilidad de reservas para financiar los déficits de exportaciones netas, variable que, como se demostró en los párrafos precedentes, se relaciona con la evolución del poder de compra de los asalariados.

En el gráfico N° 12 se puede observar que durante el gobierno de Néstor Kirchner la formación de activos externos no superó en ningún trimestre los 1.200 millones de dólares. Este nivel, que resulta prácticamente ínfimo si se lo compara con la serie histórica, pasó a tener saldo negativo a mediados de 2005, lo que representaría un ingreso neto de capitales. La estabilidad de esta variable, sumada a la holgura en las cuentas externas descrita en los párrafos anteriores, constituyó un factor fundamental para que los indicadores económicos en general y del mercado laboral en particular, incluyendo el poder adquisitivo de los asalariados, se recuperen del deterioro que implicó la salida de la convertibilidad.

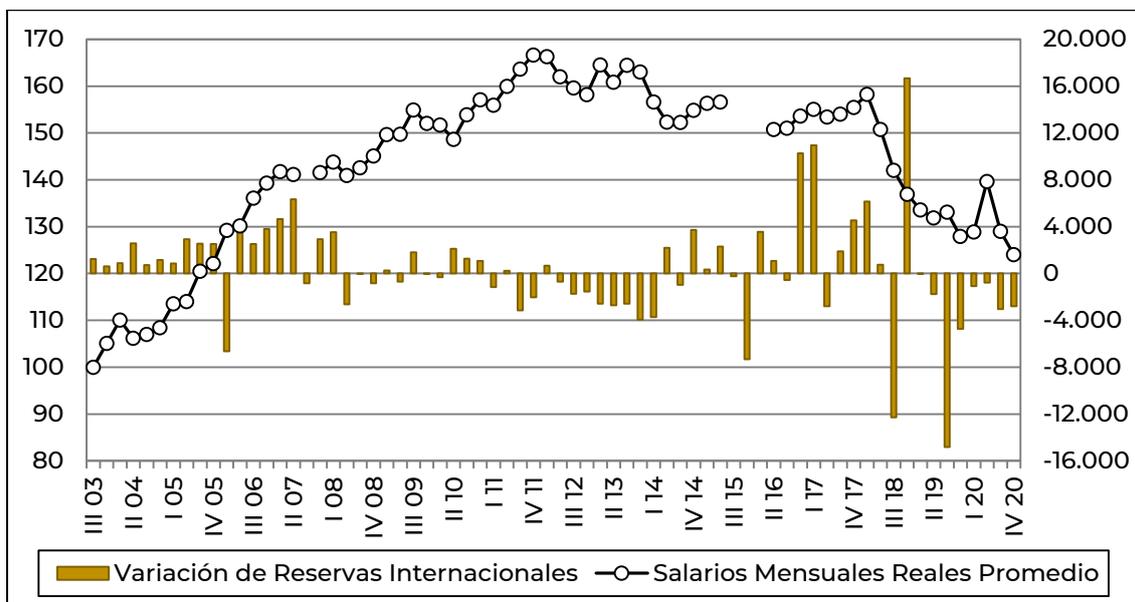
Como reflejo de tal situación, las reservas internacionales experimentaron un comportamiento favorable. En este sentido, en el gráfico N° 13 se aprecia que para todos los trimestres correspondientes a la primera etapa bajo análisis el stock de reservas creció, a excepción del primer trimestre de 2006, cuando se produjo una caída en el nivel de las mismas debido a que, en enero de dicho año, se efectivizó la cancelación anticipada de la deuda total con el Fondo Monetario Internacional, lo que demandó la utilización de reservas de libre disponibilidad por 9530 millones de dólares (Banco Central de la República Argentina, 2007).

Gráfico N° 12: Formación de Activos Externos en millones de dólares (eje derecho) y evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (eje izquierdo) (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH y del BCRA.

Gráfico N° 13: Variación de Reservas Internacionales en millones de dólares (eje derecho) y evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio correspondientes a la ocupación principal (eje izquierdo) (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH y de la Dirección Nacional de Estadísticas del Sector Externo y Cuentas Internacionales.

Durante la segunda etapa se comprobó un aceleramiento significativo en la formación de activos externos del sector privado no financiero, el cual totalizó 82.322,80 millones de dólares entre el tercer trimestre de 2007 y el segundo trimestre de 2012. Este fenómeno estaría indicando que la restricción externa durante estos años estuvo más condicionada por factores financieros que comerciales, puesto que el comercio exterior presentó saldo superavitario. El incremento experimentado por esta variable se dio en simultáneo a una reducción en el ritmo de crecimiento de los salarios reales. Asimismo, puesto que pareciera que no existen elementos meramente económicos ni institucionales relevantes para explicar tal comportamiento, la aceleración de la fuga de capitales podría ser vista como una estrategia de acumulación por parte de los sectores dominantes para interrumpir la recomposición del poder adquisitivo de los asalariados (Basualdo et al., 2015).

A partir de 2012, cuando se detuvo el incremento de los salarios reales, el gobierno trató de eludir el problema de la restricción externa imponiendo restricciones a las importaciones⁴⁶ y a la compra de divisas, lo que llevó a una disminución en la formación de activos externos que se mantuvo hasta el 2014. Sin embargo, esto no llevó a un incremento en el stock de reservas internacionales debido a que durante esta etapa se registraron los primeros déficits en el saldo de comercio exterior -los cuales se encuentran estrechamente vinculados al retraso cambiario que se evidencia a partir de la brecha creciente entre la evolución del salario real promedio y de los salarios en dólares- y se produjo una salida persistente de divisas en concepto de pagos de intereses y amortizaciones de capital para la cancelación de préstamos financieros y títulos de deuda que habían sido reestructurados anteriormente⁴⁷. En este contexto, durante el último año de gobierno de Cristina Fernández de Kirchner se recrudecieron los conflictos en el frente externo, lo que se reflejó en un déficit de comercio exterior por

⁴⁶ En el año 2012 entró en vigencia, a través de la Resolución de AFIP N° 3252/2012, el sistema de Declaraciones Juradas Anticipadas de Importaciones (DJAI), mediante el cual todas las posiciones arancelarias estaban sujetas a una aprobación previo despacho de la importación al mercado. Esta medida, que había generado polémica puesto que no se adaptaba a las normas internacionales establecidas por la OMC, fue eliminada al asumir la nueva gestión en diciembre de 2015 (Dalle, 2019).

⁴⁷ De acuerdo a datos del Balance Cambiario publicado por el BCRA, entre los años 2012 y 2015 se registró una salida de divisas en concepto de pago de intereses, utilidades y dividendos equivalente a 11.390 millones de dólares. Asimismo, en el mismo lapso se amortizaron préstamos financieros y títulos de deuda por un monto de 9.154 millones de dólares.

6.600,22 millones de dólares y una fuga de capitales equivalente a 8.519,66 millones de dólares, factores que limitaron la tendencia al crecimiento de los salarios.

El gobierno iniciado en diciembre de 2015 adoptó una nueva política económica, cuyo eje central fue la desregulación de los mercados financieros y la apertura de las importaciones. De esta manera, al poco tiempo de asumir se llevó adelante la devaluación y unificación del tipo de cambio, la eliminación de las restricciones a la compra de divisas, la liberalización de los movimientos de capitales financieros, y la dolarización de las tarifas de los servicios públicos. Estas medidas generaron las condiciones propicias para llevar a cabo un proceso de reducción de los salarios reales, el cual pudo ser postergado durante los primeros años de gestión gracias a que se dispuso de divisas provenientes del endeudamiento externo. Sin embargo, una vez que dicho esquema comenzó a mostrar señales de agotamiento, se originó un significativo ajuste de los salarios reales y se agudizó más aún la salida de capitales especulativos. En efecto, la formación de activos externos entre 2016 y 2019 ascendió a 86.198,24 millones de dólares.

De acuerdo a Gallo (2017), la fuga de capitales ocasiona tendencias alcistas en la cotización del dólar, lo que a su vez incentiva una mayor fuga de capitales, generando un círculo vicioso que perjudica a las grandes mayorías sociales por los efectos nocivos que la devaluación tiene sobre los precios y los salarios reales. Es así que, simultáneamente a la corrida cambiaria de 2018 que llevó a una devaluación nominal interanual del 111,73% en el cuarto trimestre de dicho año, la formación de activos externos totalizó los 27.229,55 millones de dólares y los salarios reales cayeron en un 12% aproximadamente. Asimismo, en el tercer trimestre de 2019 la fuga de capitales alcanzó los 11.872,92 millones de dólares, el máximo valor de todo el período bajo análisis, lo que generó una caída de 14.823,06 millones de dólares en el stock de reservas internacionales y llevó al gobierno saliente a imponer nuevamente restricciones a la compra de divisas.

En el año 2020 se desaceleró la formación de activos externos debido a que se fortalecieron los límites que la gestión anterior había establecido para la compra de moneda extranjera, de modo que la fuga de capitales

superó por poco los 3.000 millones de dólares. Este cambio en la evolución de dicha variable también se reflejó en la variación de reservas internacionales que, si bien continuaron disminuyendo, lo hicieron en una magnitud claramente inferior a la del año previo.

En suma, a partir del año 2012 el aumento sostenido del salario nominal en dólares en un contexto de relativa estabilidad de los salarios reales puso de manifiesto un progresivo retraso del tipo de cambio real. Ante esta situación, el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner impuso controles a las importaciones y restricciones a la compra de divisas para evitar que el resurgimiento de la restricción externa derive en una caída del salario real. De manera opuesta, durante la gestión de Mauricio Macri, particularmente a partir de la crisis cambiaria de 2018, las políticas de desregulación económica dieron lugar a una profundización del desequilibrio de comercio exterior y a un aumento significativo en la formación de activos externos que, junto a las presiones devaluatorias que generaba sobre el tipo de cambio, afectó significativamente el poder de compra de los asalariados.

V.4. Heterogeneidad salarial

El análisis realizado en los capítulos anteriores pretendió dar cuenta de la evolución del salario real promedio en relación con las distintas variables macroeconómicas que pueden determinar su comportamiento. Sin embargo, es posible distinguir diferencias relevantes con respecto al rumbo que siguieron los ingresos de los distintos segmentos del conjunto de asalariados. Adicionalmente, se evidencian cambios en la estructura del mercado de trabajo vinculados a transformaciones en la matriz productiva a lo largo del período considerado, como así también respecto a la etapa precedente.

En este sentido, en el presente capítulo se procurará analizar la evolución de las remuneraciones que perciben distintos conjuntos de asalariados a partir de dos perspectivas. Por un lado, la heterogeneidad salarial será abordada en función de las características particulares de los

puestos de trabajo, con el objetivo de comprender la forma en que los cambios en la estructura productiva incidieron sobre el comportamiento de los salarios. Asimismo, también se analizará la evolución diferencial de las remuneraciones de acuerdo a determinados atributos personales de los asalariados, entendiendo que los procesos de segmentación del mercado de trabajo impiden que dichos cambios en la matriz productiva impacten de la misma forma en el conjunto de los trabajadores.

En efecto, en la primera sección se buscará detectar diferencias en el comportamiento de los salarios en función de la modalidad de inserción laboral –trabajo registrado y no registrado-, el tamaño del establecimiento, la calificación del puesto de trabajo y la rama de actividad a la que corresponde el puesto de trabajo. Por su parte, en la segunda sección se estudiará la evolución de las remuneraciones a partir de distintas variables que reflejen las características personales de los asalariados, particularmente según el sexo, la edad y el nivel educativo alcanzado. De este modo, se evaluará si los cambios en los salarios repercutieron con igual intensidad en el conjunto de los trabajadores, o si, por el contrario, impactaron más en algunos segmentos que en otros, dando lugar a una mayor o menor heterogeneidad en la estructura salarial.

V.4.1. Heterogeneidad salarial según características del puesto de trabajo

En la presente sección se analizará la evolución de los salarios reales de acuerdo a las características de los distintos puestos de trabajo, con el fin de dilucidar cómo afectan diferencialmente los cambios en la matriz productiva a los ingresos de los asalariados. En este sentido, la heterogeneidad salarial será abordada a partir de las siguientes variables: modalidad de inserción laboral, tamaño del establecimiento productivo, calificación del puesto de trabajo y rama de actividad.

V.4.1.1. Evolución diferencial de los salarios según modalidad de inserción laboral

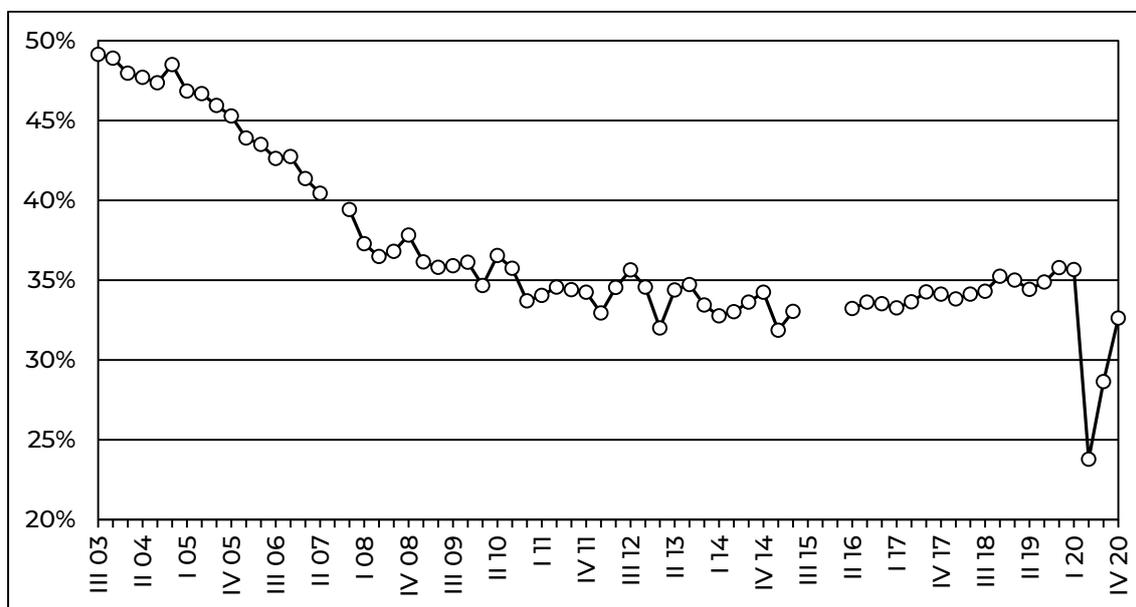
Uno de los cambios más significativos que se registraron en la estructura del trabajo asalariado a lo largo del período analizado estuvo vinculado a la modalidad de inserción laboral -trabajo registrado y no registrado-. En este sentido, tal como se observa en el gráfico N° 14, a partir del año 2003 la proporción de trabajo no registrado inició un proceso intenso y persistente de disminución que se encuentra estrechamente relacionado con las etapas establecidas de acuerdo al comportamiento que experimentaron los salarios, tal como se mostró anteriormente. En efecto, entre el tercer trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2007 el trabajo no registrado pasó del 49,1% al 40,4%, luego continuó cayendo hasta 2012 aunque a un ritmo menor, y a partir de entonces se mantuvo relativamente estable oscilando en torno al 34% hasta el segundo trimestre de 2015. Esta disminución del empleo no registrado está en consonancia con la instalación de un nuevo régimen de protección del trabajo en Argentina tras la salida de la crisis de 2002 (Palomino, 2007) y fue posible en parte gracias a la implementación de un conjunto de políticas públicas que promovieron el empleo protegido y reemplazaron el régimen de precarización predominante en los años noventa (Lanari, 2015)⁴⁸.

Asimismo, a partir del año 2016 se puede ver un cambio sustancial en el devenir de este indicador, puesto que se empieza a evidenciar una tendencia ascendente. De este modo, el empleo no registrado pasó de representar el 33,2% en el segundo trimestre de 2016 a afectar al 35,8% del total de asalariados en el último trimestre de 2019. Este comportamiento fue alterado en el segundo trimestre de 2020 cuando, como consecuencia de la caída en el nivel de actividad generado por la pandemia, una gran parte de los asalariados no registrados perdieron sus fuentes de trabajo y el empleo no registrado cayó al 23,8%. No obstante, dicha disminución se revirtió parcialmente en los dos trimestres restantes a medida que se flexibilizaron

⁴⁸ Entre mayo de 1993 y octubre de 2001 el trabajo no registrado pasó del 33,3% a un 38,9%. En octubre de 2002, luego de la devaluación de principios de año, esta variable alcanzó el 44,9% (Gallo, 2013).

las restricciones sanitarias impuestas, de modo que en el último trimestre de 2020 el empleo no registrado fue del 32,6%

Gráfico N° 14: Porcentaje de trabajadores asalariados no registrados



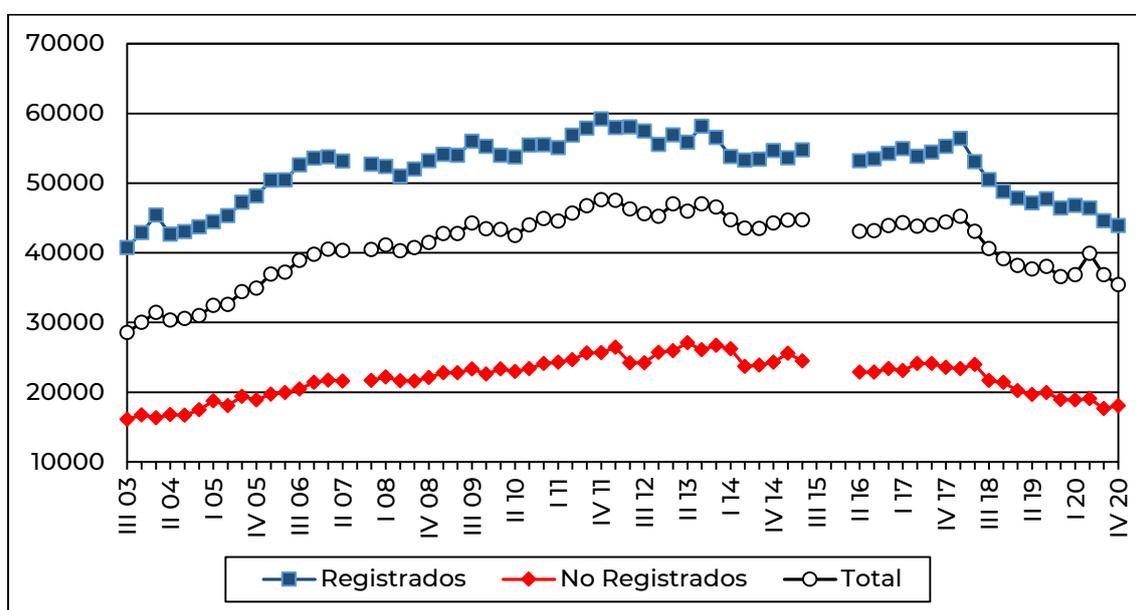
Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH

Luego de observar los cambios que experimentó la composición del trabajo asalariado en función de la modalidad de inserción laboral, resulta importante indagar cómo impactó el mismo en la estructura de las remuneraciones. En este sentido, una de las particularidades del trabajo no registrado es la inferioridad de sus ingresos respecto a los existentes en el empleo registrado. Es así que, como se puede apreciar en el gráfico N° 15, el salario real mensual promedio de los trabajadores asalariados no registrados entre el tercer trimestre de 2003 y el último trimestre de 2020 se ubicó sistemáticamente por debajo al de los asalariados registrados. No obstante las diferencias salariales entre ambos grupos no permanecieron constantes, sino que se fueron alterando a lo largo del período.

En efecto, entre el primer trimestre de 2004 y mismo período de 2015 los niveles de heterogeneidad salarial de acuerdo a la modalidad de inserción tendieron a reducirse, revirtiendo en parte la heterogeneidad salarial creciente que tuvo lugar en la década de los noventa (Gallo, 2013). Así, la

brecha entre los dos segmentos pasó del 178% -lo que representa la mayor diferencia salarial del período analizado- al 110%. Este comportamiento hacia la convergencia en las remuneraciones de los trabajadores se vio interrumpido durante el gobierno de Mauricio Macri, ya que entre el último trimestre de 2016 y el mismo período del 2019 la brecha salarial pasó del 132% al 145%. Asimismo, en el cuarto trimestre de 2020 la diferencia en los ingresos de ambos grupos ascendía al 143%.

Gráfico N° 15: Evolución de los salarios reales mensuales promedio según modalidad de inserción laboral (a valores constantes del IV trimestre de 2020).

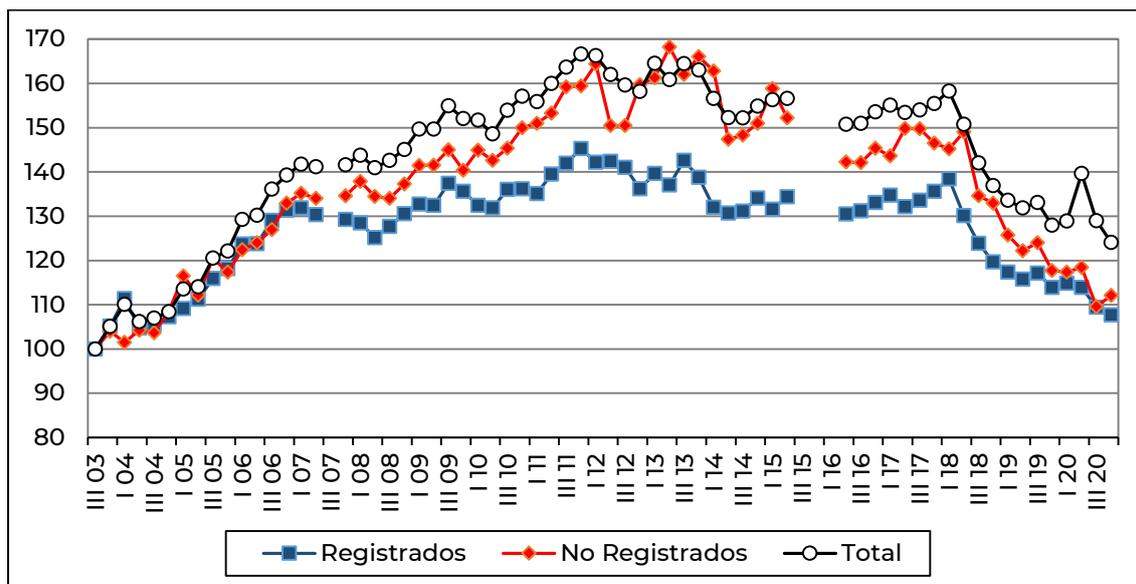


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

La evolución relativa de los salarios reales muestra elocuentemente el comportamiento de las diferencias salariales a lo largo del período considerado. En este sentido, en el gráfico N° 16 puede verse que entre el tercer trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2015, el salario real de los trabajadores no registrados se incrementó en un 52%, mientras que el correspondiente a los trabajadores registrados aumentó un 34%, dando lugar a una menor heterogeneidad de la estructura salarial. Asimismo, se observa cómo se revierte esta tendencia a partir de 2016, ya que fueron en este caso los asalariados no registrados quienes experimentaron la mayor reducción del poder adquisitivo de sus ingresos, de modo que hacia finales de 2020 la diferencia porcentual entre las remuneraciones de los dos grupos

fue casi igual a la que se había registrado en el tercer trimestre de 2003, a inicios del período analizado. En efecto, entre el último trimestre de 2016 y mismo período del 2020 el salario real de los trabajadores registrados cayó un 19%, en tanto que el de los no registrados lo hizo en un 23%.

Gráfico N° 16: Evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio según modalidad de inserción laboral (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

En síntesis, a lo largo del período estudiado se pueden distinguir claramente dos períodos. El primero comprende entre los años 2003 y 2015, en el que el crecimiento del poder adquisitivo de los salarios de los trabajadores no registrados experimentó un crecimiento más dinámico respecto al correspondiente a los trabajadores registrados, dando lugar a una menor heterogeneidad salarial. La otra etapa abarca desde el año 2016 hasta el año 2020 y estuvo caracterizada por el efecto inverso, puesto que la caída en el poder de compra de los asalariados afectó más a aquellos que no se encontraban protegidos por la normativa laboral.

Adicionalmente, el análisis efectuado hasta el momento parece indicar que el crecimiento del empleo no registrado es funcional a la heterogeinización de la estructura salarial, puesto que cuando este indicador tendió a incrementarse también lo hizo la brecha salarial respecto a los

asalariados registrados, mientras que las diferencias en los ingresos reales se redujeron cuando los niveles de empleo no registrado disminuyeron.

V.4.1.2. Evolución diferencial de los salarios según tamaño del establecimiento productivo

Otra de las variables asociadas al perfil del puesto de trabajo que deben tenerse en cuenta es el tamaño del establecimiento productivo en el que se encuentra inserto. En este sentido, es de esperar que en las unidades productivas de mayor tamaño predominen mayores niveles de productividad, remuneraciones más altas y menores porcentajes de empleo no registrado. En efecto, en el presente apartado se analizarán los cambios en la estructura del trabajo asalariado en función del tamaño del establecimiento y se indagará cómo evolucionó el comportamiento diferencial que muestran los salarios reales durante el lapso estudiado.

Una primera aproximación pareciera indicar que la distribución de los trabajadores asalariados en establecimientos de distinto tamaño se mantuvo relativamente estable a lo largo del período bajo análisis. No obstante, es posible distinguir la existencia de una tendencia a la reducción en el porcentaje de asalariados que desempeñan sus actividades en microempresas (1 a 5 personas) y en aquellos establecimientos productivos que emplean entre 6 y 25 personas. Es así que, como se expone en el cuadro N° 1, entre el segundo trimestre de 2004 e igual período de 2020 el porcentaje de asalariados que se desempeñan en microempresas pasó del 24,1% al 19,1%, mientras que en el estrato inmediatamente superior (6 a 25 personas) la participación de los trabajadores pasó del 21,9% al 17,1%.

Cuadro N° 1: Distribución de los trabajadores asalariados según tamaño del establecimiento.

	1 a 5 personas	6 a 25 personas	26 a 100 personas	101 personas y más	Ns / Nr	Total
IV 03	24,1%	21,9%	16,1%	18,8%	19,1%	100,0%
II 04	24,1%	23,3%	15,4%	18,0%	19,2%	100,0%
IV 04	23,7%	23,2%	16,5%	16,7%	20,0%	100,0%
II 05	22,5%	22,4%	15,1%	18,8%	21,1%	100,0%
IV 05	21,6%	23,3%	17,2%	19,1%	18,7%	100,0%
II 06	22,5%	22,4%	16,6%	19,2%	19,4%	100,0%
IV 06	21,2%	22,3%	17,4%	19,3%	19,8%	100,0%
II 07	20,3%	22,0%	17,5%	19,7%	20,5%	100,0%
IV 07	21,6%	20,8%	17,1%	19,0%	21,4%	100,0%
II 08	20,5%	21,0%	16,8%	19,4%	22,3%	100,0%
IV 08	20,2%	21,5%	17,7%	21,3%	19,3%	100,0%
II 09	20,1%	20,4%	17,5%	21,3%	20,7%	100,0%
IV 09	22,0%	21,2%	17,5%	20,2%	19,1%	100,0%
II 10	20,4%	20,8%	16,5%	21,7%	20,6%	100,0%
IV 10	19,3%	21,5%	16,5%	21,6%	21,1%	100,0%
II 11	20,6%	20,5%	17,1%	22,1%	19,7%	100,0%
IV 11	18,8%	21,2%	16,9%	22,4%	20,7%	100,0%
II 12	18,6%	19,4%	16,7%	22,3%	23,0%	100,0%
IV 12	19,5%	19,9%	17,1%	22,6%	21,0%	100,0%
II 13	19,8%	18,6%	17,1%	22,2%	22,2%	100,0%
IV 13	19,5%	19,5%	16,1%	22,0%	23,0%	100,0%
II 14	18,4%	19,4%	15,6%	23,4%	23,1%	100,0%
IV 14	19,6%	18,5%	16,2%	23,1%	22,6%	100,0%
II 15	17,8%	19,5%	17,7%	23,0%	22,0%	100,0%
II 16	18,7%	21,9%	16,7%	21,5%	21,3%	100,0%
IV 16	18,6%	20,1%	15,9%	21,8%	23,6%	100,0%
II 17	18,9%	21,5%	18,2%	21,1%	20,2%	100,0%
IV 17	18,7%	20,4%	17,4%	22,0%	21,5%	100,0%
II 18	19,1%	20,6%	17,7%	20,8%	21,8%	100,0%
IV 18	19,8%	19,7%	16,9%	20,8%	22,8%	100,0%
II 19	19,2%	20,1%	18,6%	20,9%	21,2%	100,0%
IV 19	19,5%	17,8%	16,8%	22,4%	23,4%	100,0%
II 20	15,1%	16,9%	18,6%	26,1%	23,3%	100,0%
IV 20	19,1%	17,1%	16,7%	26,0%	21,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

Asimismo, este cambio en la composición del trabajo asalariado no se dio de manera uniforme a lo largo del tiempo, sino que se pueden diferenciar claramente tres etapas. En este sentido, entre el segundo trimestre de 2004 y el segundo trimestre de 2015 la proporción de los trabajadores de las

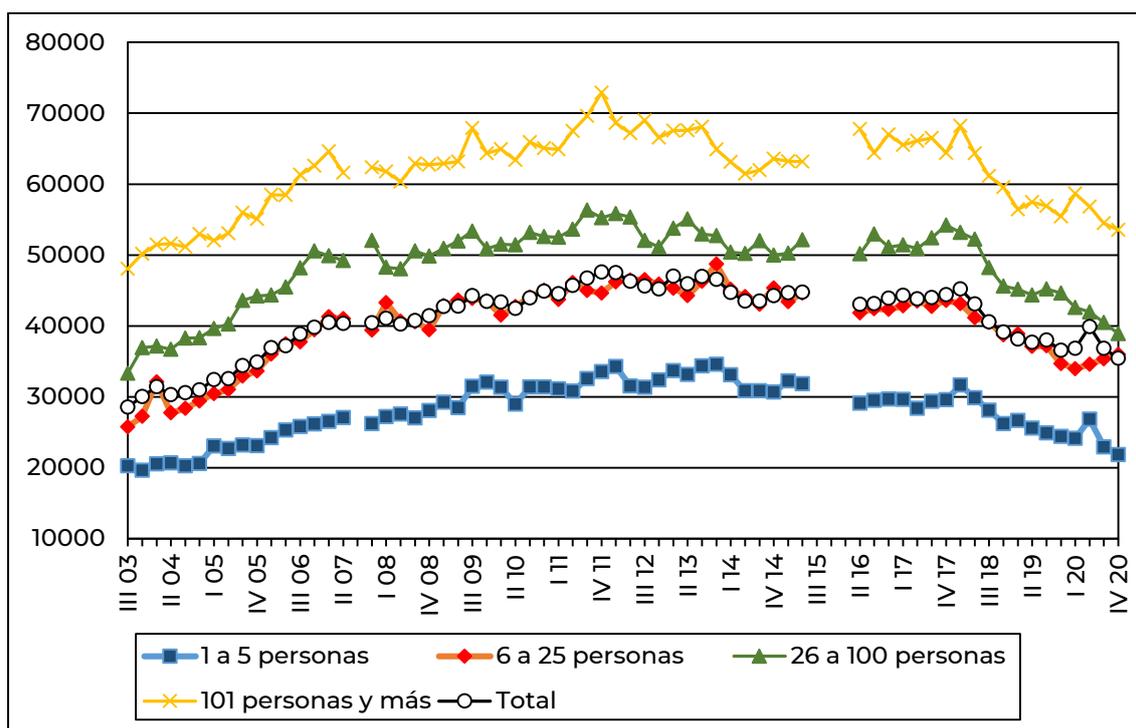
microempresas pasó del 24,1% al 17,8% mientras que la correspondiente a quienes se desempeñan en establecimientos que ocupan entre 6 y 25 personas pasó del 23,3% al 19,5%. La caída en el porcentaje de los trabajadores de pequeñas empresas se interrumpió a partir de 2016, puesto que desde el segundo trimestre de dicho año hasta el mismo período de 2019, se registró un leve aumento en la participación de este segmento y del correspondiente a las firmas que ocupan entre 26 y 100 trabajadores. Por último, se puede observar que la pandemia afectó en mayor medida a las empresas que emplean menos cantidad de personas, ya que al segundo trimestre de 2020 -período en el que el aislamiento social preventivo y obligatorio fue más estricto- la proporción de trabajadores que se desempeñan en microempresas fue del 15,1% mientras que la correspondiente a los establecimientos de entre 6 y 25 personas fue del 16,9%. Como contrapartida, aumentó la participación de asalariados en las grandes firmas alcanzando el 26,1%, más de 5 puntos porcentuales que en el segundo trimestre de 2019.

Resulta importante destacar que de acuerdo a distintas perspectivas teóricas el segmento de las microempresas se corresponde parcialmente con el Sector Informal Urbano (SIU), es decir con aquel ámbito diverso de actividades de escasos ingresos y baja productividad a las cuales hay facilidad de acceso, en cuanto responde a las necesidades de autogeneración de empleo y funciona como refugio de una parte significativa de la población económicamente activa que es expulsada del sector formal o moderno de la economía (Pérez Saínz, 1991). Por lo tanto, el hecho de que este segmento haya reducido significativamente su participación en la estructura del trabajo asalariado durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner guarda coherencia con la disminución de los niveles de desempleo y precariedad laboral logrados durante aquellos años.

En lo que respecta a la evolución de las remuneraciones, en el gráfico N° 17 se expone claramente la condición favorable de los trabajadores que desempeñan sus actividades en las empresas más grandes respecto a quienes lo hacen en establecimientos de menor tamaño. Sin embargo, a diferencia de lo acontecido en los noventa (Gallo, 2013), la evolución relativa de los salarios reales entre los años 2003 y 2015 resultó favorable para los dos

segmentos de empresas más reducidos lo que redundó en una disminución de la heterogeneidad salarial. En efecto, mientras que en el primer trimestre de 2004 la brecha entre el salario real mensual de las microempresas y de los grandes establecimientos productivos (101 personas y más) era del 151%, en el primer trimestre de 2015 dicha diferencia se había reducido al 96%.

Gráfico N° 17: Evolución de los salarios reales mensuales promedio según tamaño del establecimiento (a valores constantes del IV trimestre de 2020).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

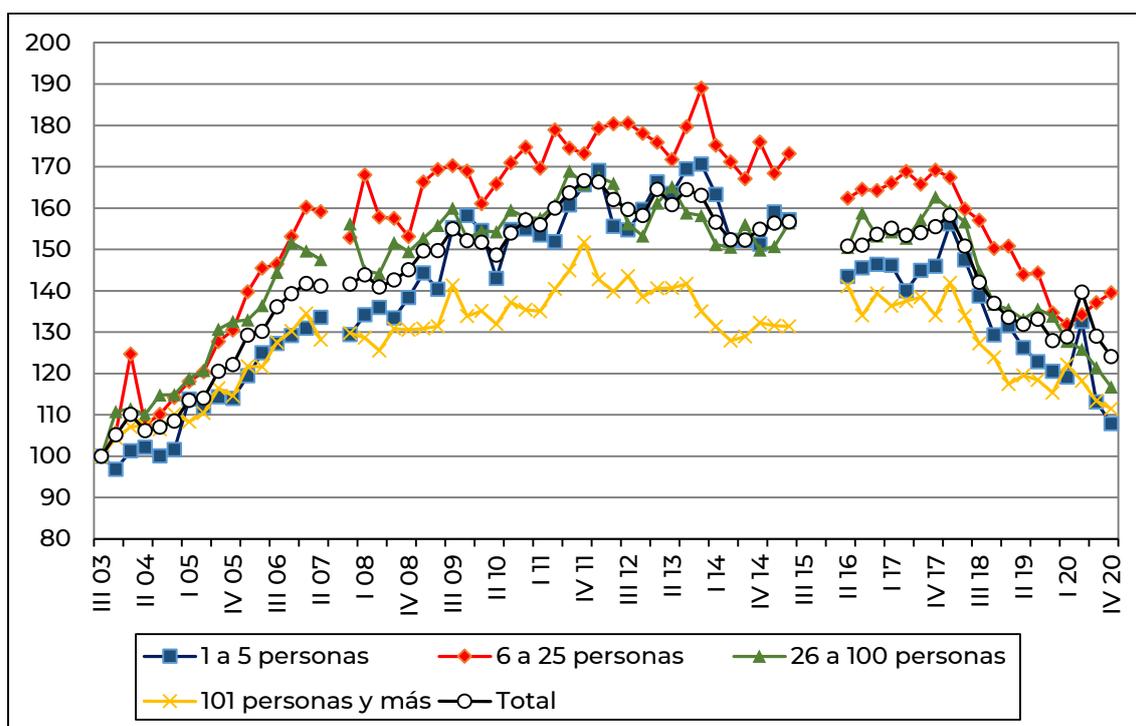
En el segundo trimestre de 2016 -primer trimestre de la gestión de Mauricio Macri para el que se cuenta con datos- la diferencia salarial entre los trabajadores de las microempresas y de las grandes firmas era del 133%. Sin embargo, a partir de entonces puede notarse un comportamiento volátil con una leve tendencia a la reducción de tal brecha, de modo que en el segundo trimestre de 2019 la misma ascendía al 124%. Por su parte, en el segundo trimestre de 2020 la diferencia entre las remuneraciones de ambos segmentos fue del 111%.

Asimismo, la evolución relativa de los salarios reales expuesta en el gráfico N° 18 muestra claramente la tendencia hacia la convergencia en las

remuneraciones en función del tamaño del establecimiento productivo que prevaleció entre los años 2003 y 2015. Es así que, mientras el poder de compra de las remuneraciones de los trabajadores de las grandes empresas creció un 31,44%, tal aumento fue del 57,21% para los empleados de las microempresas. El mayor incremento salarial fue el que experimentaron los trabajadores de aquellas firmas que ocupan entre 6 y 25 personas quienes vieron aumentar sus salarios reales en un 73,16%.

Por su parte, entre el segundo trimestre de 2016 y el segundo trimestre de 2019 las remuneraciones reales en el sector de las grandes empresas se redujeron en un 15,3%, mientras que las correspondientes a los trabajadores de las microempresas y de los establecimientos de entre 6 y 25 personas lo hicieron en un 12% aproximadamente. En cuanto a los salarios reales vigentes en el segundo trimestre de 2020, los mismos habían crecido un 5% respecto al mismo período del año anterior para el caso de los asalariados de las microempresas y habían disminuido tan solo en un 1% para los trabajadores de las grandes firmas.

Gráfico N° 18: Evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio según tamaño del establecimiento productivo (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

En suma, los datos muestran la existencia de una jerarquía en función de la cual las remuneraciones de los asalariados son más altas a medida que los establecimientos productivos son más grandes. De acuerdo a Azpiazu (1998), estas diferencias salariales pueden deberse en parte a los distintos niveles de productividad que caracterizan a las empresas de distinto tamaño. En efecto, el autor destaca que los establecimientos de mayor envergadura se caracterizan por exhibir mayores niveles de valor agregado por ocupado, así como remuneraciones promedio más altas, los cuales están relacionados entre otras cuestiones con los efectos de las economías de escala. Adicionalmente, en los establecimientos de mayor tamaño se observan ratios más elevados entre productividad y salarios, de manera que las remuneraciones más altas que se pagan en las empresas grandes se ven más que compensadas por los mayores niveles de productividad que se registran en las mismas.

No obstante, si bien las grandes empresas siguen pagando en términos absolutos los salarios más altos, la brecha existente respecto a los salarios reales de los trabajadores de las microempresas no tendió a incrementarse, sino que se redujo de forma considerable entre los años 2003 y 2015, para hacerlo de una manera menos intensa y más volátil a partir de 2016. Por lo tanto, es posible verificar la existencia de una menor heterogeneidad en la estructura salarial de acuerdo al tamaño del establecimiento productivo.

V.4.1.3. Evolución diferencial de los salarios según calificación del puesto de trabajo

Al observar la estructura del trabajo asalariado de acuerdo a los niveles de calificación del puesto de trabajo⁴⁹ representada en el cuadro N° 2, puede verse que disminuyó la participación de los trabajadores que se desempeñan

⁴⁹ La calificación se refiere a la complejidad de la tarea realizada en el puesto de trabajo. Al respecto, se distinguen cuatro categorías: calificación profesional -requiere conocimientos teóricos de orden general y específico, adquiridos en capacitación formal-, calificación técnica -supone el desarrollo de acciones o manejo de instrumentos que demandan conocimientos teóricos o habilidades manuales y que generalmente se corresponden con un nivel educativo terciario o secundario técnico-, calificación operativa -comprende habilidades manuales para la realización de tareas y operaciones rutinarias, generalmente adquiridas a través de la experiencia laboral-, y no calificado -comprende las tareas para cuya ejecución no se requieren conocimientos ni habilidades previas- (Lanari, 2000).

en puestos de trabajo que no requieren calificación y, como contrapartida, se registró un aumento en aquellos puestos con calificación técnica y en menor medida con calificación profesional y operativa.

Cuadro N° 2: Distribución de los trabajadores asalariados según calificación del puesto de trabajo.

	Calificación profesional	Calificación técnica	Calificación operativa	No calificado	Ns / Nr	Total
IV 03	7,9%	16,6%	43,2%	31,7%	0,7%	100,0%
II 04	7,8%	15,8%	46,1%	29,9%	0,3%	100,0%
IV 04	7,3%	14,8%	47,6%	30,1%	0,3%	100,0%
II 05	7,2%	14,2%	47,9%	30,5%	0,2%	100,0%
IV 05	7,6%	15,6%	46,7%	29,8%	0,3%	100,0%
II 06	7,1%	15,4%	48,3%	29,0%	0,2%	100,0%
IV 06	7,2%	15,5%	48,3%	28,7%	0,3%	100,0%
II 07	7,1%	15,7%	48,2%	28,5%	0,5%	100,0%
IV 07	8,0%	15,4%	47,6%	28,5%	0,5%	100,0%
II 08	8,0%	16,0%	47,0%	28,5%	0,4%	100,0%
IV 08	8,5%	15,8%	48,5%	27,0%	0,2%	100,0%
II 09	8,1%	16,2%	46,3%	29,1%	0,3%	100,0%
IV 09	7,8%	16,0%	47,4%	28,3%	0,5%	100,0%
II 10	8,2%	17,2%	45,7%	28,6%	0,3%	100,0%
IV 10	8,3%	16,3%	47,7%	27,3%	0,5%	100,0%
II 11	7,8%	16,8%	48,0%	27,1%	0,3%	100,0%
IV 11	8,2%	16,2%	48,9%	26,2%	0,6%	100,0%
II 12	8,1%	16,3%	46,9%	28,1%	0,7%	100,0%
IV 12	7,7%	16,5%	49,4%	26,0%	0,4%	100,0%
II 13	7,9%	16,1%	47,9%	27,4%	0,7%	100,0%
IV 13	7,1%	17,3%	48,1%	26,8%	0,5%	100,0%
II 14	6,8%	16,6%	48,7%	27,1%	0,8%	100,0%
IV 14	7,3%	15,7%	49,6%	27,0%	0,5%	100,0%
II 15	7,2%	15,2%	51,0%	26,1%	0,4%	100,0%
II 16	8,6%	17,0%	46,7%	26,7%	1,1%	100,0%
IV 16	8,4%	17,2%	46,8%	27,0%	0,7%	100,0%
II 17	8,0%	17,1%	47,4%	26,7%	0,9%	100,0%
IV 17	8,2%	18,0%	45,9%	26,7%	1,3%	100,0%
II 18	8,2%	17,7%	46,8%	25,9%	1,3%	100,0%
IV 18	8,5%	18,1%	44,7%	27,1%	1,6%	100,0%
II 19	9,4%	17,3%	45,5%	26,5%	1,3%	100,0%
IV 19	9,7%	18,3%	44,2%	26,4%	1,4%	100,0%
II 20	9,4%	22,1%	44,4%	22,9%	1,3%	100,0%
IV 20	8,7%	19,1%	45,3%	26,1%	0,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

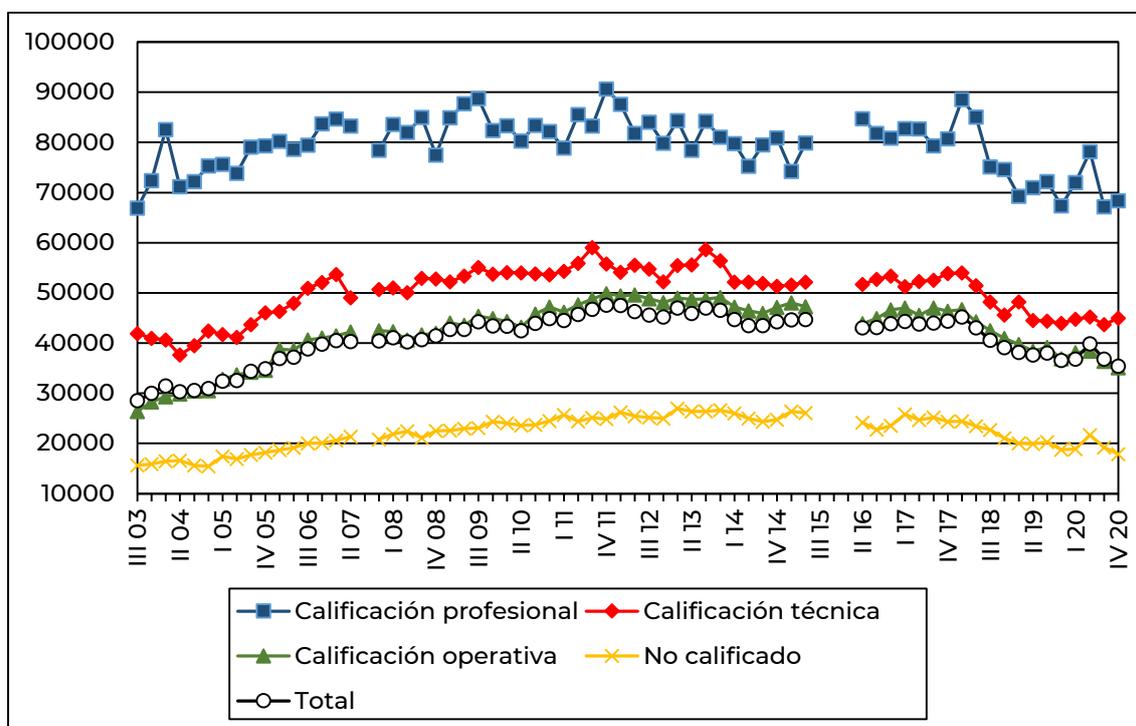
Sin embargo, esta tendencia no se dio uniformemente a lo largo de todo el período, sino que claramente se pueden diferenciar tres etapas, al igual que en el caso previo. De este modo, entre el segundo trimestre de 2004 y mismo período de 2015 aumentó la participación de los asalariados que se desempeñan en puestos con calificación operativa del 46,1% al 51% y disminuyó el porcentaje de los puestos sin calificación del 29,9% al 26,1%. Asimismo, en los años siguientes se registró un cambio en la composición del trabajo asalariado, puesto que en el segundo trimestre de 2019 la participación de los puestos de trabajo con calificación operativa bajó al 45,5% y aumentó la de los asalariados que se desempeñan en puestos con calificación profesional y técnica alcanzando el 9,4% y el 17,3%, respectivamente. Por último, en el segundo trimestre de 2020 se registró un incremento de casi cinco puntos porcentuales en los puestos con calificación técnica, al mismo tiempo que se redujo al 22,9% la participación de asalariados que se desempeñan en los puestos de trabajo sin calificación laboral, lo que pareciera indicar que el aumento en el desempleo generado por la pandemia impactó en mayor medida sobre este segmento.

En lo que respecta a la estructura salarial de acuerdo a la calificación del puesto de trabajo, de la misma manera que sucedió con el tamaño del establecimiento, la misma muestra un escalonamiento rígido en el que los trabajadores que desempeñan actividades profesionales se encuentran ampliamente distanciados del resto. No obstante, a diferencia de lo acontecido durante la vigencia de la convertibilidad (Gallo, 2013), entre los años 2003 y 2015 se produjo una reducción de la heterogeneidad salarial en función de esta variable. En efecto, en el segundo trimestre de 2004 la brecha que separaba a los salarios reales de los trabajadores que se desempeñaban en puestos con calificación profesional respecto de quienes lo hacían en puestos sin calificación era del 330%, mientras que en el primer trimestre de 2015 tal diferencia fue reducida al 207% (gráfico N° 19).

La tendencia a la reducción de las diferencias salariales según la calificación laboral que se identificó entre 2003 y 2015 se vio interrumpida en los años siguientes. En este sentido, en el segundo trimestre de 2016 la brecha salarial entre los trabajadores que se desempeñan en puestos profesionales y aquellos que no requieren calificación para desarrollar sus

tareas era del 251%, mientras que en el segundo trimestre de 2020 dicha diferencia fue del 261%.

Gráfico N° 19: Evolución de los salarios reales mensuales promedio según calificación del puesto de trabajo (a valores constantes del IV trimestre de 2020).



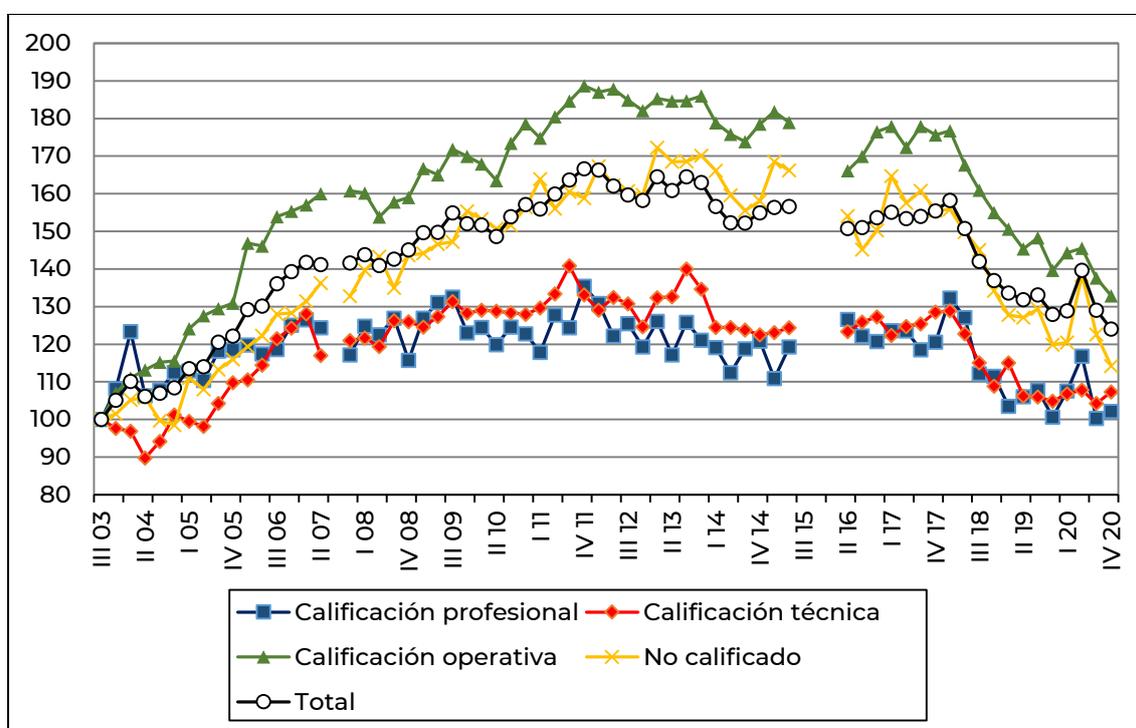
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

En cuanto a la evolución relativa de los salarios reales, las trayectorias que siguieron las cuatro categorías pueden dividirse en dos grupos bien diferenciados, como se desprende del gráfico N° 20. Por una parte, entre el tercer trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2015, las remuneraciones reales de las labores profesionales y técnicas experimentaron una recuperación del 19% y el 24%, mientras que en dicho lapso el salario real promedio se incrementó en un 57%. Asimismo, cabe destacar que el crecimiento salarial para estos dos segmentos se dio particularmente en la primera etapa identificada en el presente estudio, de modo que desde el año 2008 se mantuvieron oscilando en torno a un nivel relativamente estable.

Por otra parte, el poder adquisitivo de los trabajadores que cumplen tareas técnicas y no calificadas creció, en el mismo período un 79% y un 66%.

En el caso de los puestos de trabajo no calificados, la evolución de sus retribuciones sigue muy de cerca a la del promedio salarial total, e incluso crecen por encima de éste durante la recuperación del primer semestre de 2015. A diferencia de lo sucedido con el otro grupo, el crecimiento de las remuneraciones no se limita solo a la primera etapa sino que se extiende también hasta el año 2012, momento a partir del cual ingresan en una etapa de amesetamiento hasta principios de 2014, cuando disminuyen levemente para luego recuperarse en 2015.

Gráfico N° 20: Evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio según calificación del puesto de trabajo (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

En cuanto al rumbo que siguieron los salarios reales entre los años 2016 y 2020, puede observarse que la reducción de las remuneraciones afectó en mayor medida a los trabajadores de los puestos no calificados. En este sentido, entre el último trimestre de 2016 y mismo período del 2020 los asalariados pertenecientes a dicha categoría vieron caer sus ingresos en un 25%, mientras que aquellos que realizan tareas profesionales experimentaron una disminución del 15%.

A modo de resumen, durante las primeras tres gestiones de gobierno comprendidas en la presente investigación se produjo una reducción de la heterogeneidad salarial de acuerdo a la calificación del puesto de trabajo, que luego fue revertida parcialmente en el último lustro. En efecto, a partir del análisis del período completo se desprende que el salario real de los trabajadores que se desempeñan en puestos profesionales creció un 2%, en tanto que el correspondiente a las actividades no calificadas lo hizo en un 14%.

V.4.1.4. Evolución diferencial de los salarios según rama de actividad

La composición del trabajo asalariado de acuerdo a las distintas ramas de actividad no mostró grandes variaciones a lo largo del período que se aborda en la presente investigación. No obstante, como se expone en el cuadro N° 3, es posible observar ciertas diferencias entre las distintas etapas establecidas en este trabajo. En este sentido, entre el tercer trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2015 no se produjeron importantes cambios en la distribución de los asalariados por sector de actividad, a excepción de una tendencia levemente ascendente en *Construcción* (2,5 p.p.) y en *Transporte, almacenamiento y comunicación* (2,0 p.p.). Esto estaría indicando que el proceso de creación de puestos de trabajo que tuvo lugar a partir de 2003 repercutió favorablemente y de manera equilibrada en todas las ramas.

Por su parte, entre los años 2016 y 2019 la rama que experimentó la mayor variación fue *Industria manufacturera*, la cual redujo su participación en 1,2 p.p. entre el segundo trimestre de 2016 y mismo período de 2019. Cabe destacar que este sector también fue el más afectado, aunque en una magnitud mucho más grande, durante la década de los noventa en el marco de las políticas de flexibilización laboral implementadas en aquel entonces (Gallo, 2013). Como contrapartida a esta situación, la rama correspondiente a *Otros sectores productores de servicios* pasó del 14,4% al 15,6% entre el mismo lapso, siendo el sector que más empleo ocupa.

Cuadro N° 3: Distribución de los trabajadores asalariados según rama de actividad.

	Otros sectores productores de servicios	Administración pública	Comercio y reparación	Enseñanza	Industria manufacturera	Salud	Servicio doméstico	Transporte, almacenamiento y comunicación	Construcción	Otros sectores productores de bienes	Intermediación financiera	Ns/Nr	Total
IV 03	15,6%	11,8%	14,0%	10,2%	12,7%	8,2%	9,4%	7,5%	5,4%	2,6%	2,4%	0,2%	100,0%
II 04	15,6%	11,2%	14,5%	10,1%	14,8%	7,5%	9,4%	6,7%	5,3%	2,7%	2,0%	0,2%	100,0%
IV 04	16,0%	10,6%	15,0%	8,9%	14,7%	7,3%	9,6%	7,6%	5,8%	2,3%	1,9%	0,3%	100,0%
II 05	16,6%	10,5%	13,9%	9,7%	14,2%	7,6%	9,9%	7,4%	5,8%	2,1%	2,2%	0,2%	100,0%
IV 05	16,1%	9,9%	13,9%	9,4%	14,6%	7,5%	9,9%	7,1%	6,9%	2,2%	2,1%	0,3%	100,0%
II 06	16,6%	10,5%	14,2%	9,6%	14,9%	6,9%	9,7%	6,6%	6,7%	2,0%	2,2%	0,1%	100,0%
IV 06	15,5%	10,0%	14,6%	9,8%	14,5%	6,2%	10,4%	6,9%	7,6%	1,9%	2,3%	0,2%	100,0%
II 07	15,9%	10,3%	14,2%	9,3%	15,0%	6,5%	10,1%	7,4%	6,8%	1,7%	2,5%	0,4%	100,0%
IV 07	16,3%	9,7%	15,1%	9,1%	15,0%	5,7%	10,0%	7,1%	7,2%	1,9%	2,5%	0,6%	100,0%
II 08	16,8%	9,7%	14,7%	8,8%	14,1%	6,4%	9,9%	8,1%	6,8%	1,9%	2,4%	0,5%	100,0%
IV 08	16,1%	10,2%	14,8%	9,2%	15,0%	6,4%	9,4%	7,2%	7,3%	2,0%	2,1%	0,3%	100,0%
II 09	16,7%	10,2%	14,0%	9,6%	13,5%	6,4%	10,3%	7,4%	6,8%	2,0%	2,7%	0,3%	100,0%
IV 09	16,4%	10,8%	14,8%	9,5%	14,0%	6,2%	9,7%	7,0%	6,4%	2,0%	2,4%	0,9%	100,0%
II 10	17,4%	10,1%	14,4%	9,2%	13,6%	6,1%	10,1%	7,4%	6,7%	1,9%	2,6%	0,5%	100,0%
IV 10	16,6%	11,0%	15,0%	9,0%	14,6%	5,7%	9,2%	7,2%	6,7%	1,9%	2,5%	0,6%	100,0%
II 11	16,0%	10,1%	14,8%	9,5%	12,9%	6,1%	9,5%	8,5%	6,6%	2,5%	3,0%	0,6%	100,0%
IV 11	15,6%	11,0%	14,2%	9,2%	13,9%	5,8%	9,5%	8,5%	7,0%	2,3%	2,5%	0,6%	100,0%
II 12	15,1%	11,2%	14,5%	9,4%	12,4%	6,1%	10,0%	8,8%	6,8%	2,2%	2,9%	0,6%	100,0%
IV 12	15,1%	11,3%	14,1%	10,0%	13,4%	5,5%	9,3%	9,1%	6,7%	2,2%	2,7%	0,6%	100,0%
II 13	15,6%	10,7%	13,8%	9,7%	13,1%	6,2%	9,8%	8,4%	7,5%	2,3%	2,3%	0,6%	100,0%
IV 13	15,4%	11,6%	14,0%	9,4%	13,5%	6,0%	9,7%	8,5%	6,4%	2,5%	2,2%	0,9%	100,0%
II 14	14,8%	12,1%	13,3%	10,0%	13,4%	6,1%	9,7%	8,4%	6,6%	2,5%	2,6%	0,6%	100,0%
IV 14	15,1%	12,1%	13,8%	9,4%	13,2%	6,2%	9,4%	8,2%	7,0%	2,5%	2,3%	0,7%	100,0%
II 15	14,3%	12,0%	12,6%	9,9%	13,5%	6,3%	9,8%	8,6%	7,5%	2,2%	2,4%	0,8%	100,0%
II 16	14,4%	10,9%	13,5%	10,1%	12,4%	6,6%	10,0%	8,1%	7,7%	2,3%	2,5%	1,4%	100,0%
IV 16	16,3%	11,0%	12,9%	10,0%	12,6%	7,1%	10,2%	7,8%	6,6%	2,1%	2,3%	1,1%	100,0%
II 17	15,5%	11,1%	13,7%	10,2%	12,4%	6,8%	9,7%	7,7%	7,1%	2,0%	2,3%	1,6%	100,0%
IV 17	15,9%	12,2%	13,4%	10,4%	11,3%	6,7%	9,9%	7,6%	6,6%	2,0%	2,6%	1,4%	100,0%
II 18	15,8%	10,8%	13,6%	10,3%	11,5%	6,9%	9,9%	7,6%	6,9%	2,2%	2,5%	2,0%	100,0%
IV 18	15,2%	12,3%	13,7%	10,4%	10,5%	6,2%	10,4%	7,6%	7,2%	1,9%	2,8%	1,8%	100,0%
II 19	15,6%	10,7%	13,5%	10,8%	11,2%	7,1%	10,4%	7,6%	7,4%	2,0%	2,6%	1,0%	100,0%
IV 19	15,8%	11,4%	13,0%	10,5%	10,9%	7,3%	10,1%	7,9%	7,1%	2,0%	2,7%	1,4%	100,0%
II 20	14,8%	13,4%	12,7%	12,7%	10,3%	8,3%	7,8%	7,6%	5,0%	3,0%	3,0%	1,4%	100,0%
IV 20	13,6%	12,1%	11,4%	11,2%	12,5%	8,8%	9,0%	7,3%	7,9%	1,8%	3,0%	1,5%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

En cuanto a los efectos de la pandemia sobre la estructura del trabajo asalariado, puede observarse que las ramas más afectadas al segundo trimestre de 2020 fueron *Servicio doméstico* (con una reducción interanual de 2,6 p.p.) y *Construcción* (cuya caída fue de 2,4 p.p.). Por el contrario, las ramas menos perjudicadas fueron la de *Administración pública* (con un aumento en su participación relativa de 2,7 p.p.) y *Enseñanza* (pasando del 10,8% al 12,7% del total). Lo anterior guarda coherencia con el hecho de que los asalariados del ámbito público fueron los que presentaron la mayor estabilidad en sus puestos de trabajo durante la pandemia.

En líneas generales, el sector que más empleo ocupa es *Otras ramas productoras de servicios* –categoría extremadamente heterogénea– con un 15,7% del total de la fuerza de trabajo asalariada en promedio a lo largo del lapso estudiado, seguida de *Comercio y reparación* con un 13,9% e *Industria manufacturera* con un 13,1%. Otras ramas importantes son *Administración pública* (10,9%), *Enseñanza* (10,0%) y *Servicio doméstico* (9,8%).

En lo que compete a la evolución de los salarios reales, a diferencia de lo sucedido con las variables analizadas anteriormente, no es posible establecer un ordenamiento jerárquico rígido en función de las distintas ramas de actividad, sino que la posición de los sectores se vio alterada a lo largo del período. Entre los sectores mejores remunerados se encuentran *Intermediación financiera*, *Otros sectores productores de bienes*, y *Transporte, almacenamiento y comunicación*, en tanto que *Servicio doméstico* es el sector peor remunerado para todo el período bajo análisis, ubicándose muy por debajo del resto de las actividades. Asimismo, si se efectúa la comparación entre los últimos trimestres de 2003 y 2020, *Servicio Doméstico* es el único sector, junto a *Otros sectores productores de servicios*, que sufrió una caída en su salario real (cuadro N° 4). En tal sentido, la brecha entre el salario real de esta rama de actividad y el salario real total promedio pasó del 149% en el cuarto trimestre de 2003 al 244% en el mismo período de 2020.

Cuadro N° 4: Evolución de los salarios reales mensuales promedio según rama de actividad (a valores constantes del IV trimestre de 2020).

	Intermediación financiera	Otros sectores productores de bienes	Transporte, almacenamiento y comunicación	Administración pública	Salud	Industria manufacturera	Enseñanza	Total	Otros sectores productores de servicios	Comercio y reparación	Construcción	Servicio doméstico
IV 03	63.597,67	40.247,04	38.148,11	37.308,53	26.918,82	34.160,13	25.711,93	30.036,78	32.480,99	25.449,56	20.779,44	12.068,86
II 04	64.045,65	41.252,33	37.325,97	41.456,30	27.178,61	34.572,41	27.790,51	30.331,94	29.932,16	26.974,64	19.988,77	11.320,17
IV 04	66.047,28	42.724,80	37.762,57	41.037,64	31.609,40	34.934,10	29.277,15	30.984,66	30.815,45	27.341,88	21.387,21	11.363,51
II 05	70.356,52	46.170,00	37.920,34	42.420,15	29.717,54	37.639,10	29.905,04	32.585,71	33.795,50	29.061,32	26.061,44	11.390,16
IV 05	68.914,20	50.386,01	38.078,31	51.674,54	34.479,31	37.722,86	35.012,50	34.901,86	35.456,82	31.280,20	24.748,68	11.596,78
II 06	74.862,76	52.138,82	44.059,20	51.297,19	36.105,82	41.197,66	36.105,82	37.194,46	36.821,20	35.053,78	27.521,22	11.782,78
IV 06	69.767,08	68.677,60	50.358,19	55.724,89	40.270,41	44.628,33	40.714,28	39.793,46	40.391,47	33.854,59	28.689,64	12.589,55
II 07	74.666,11	63.789,55	50.598,05	54.823,74	41.705,73	44.498,36	39.243,80	40.332,56	40.346,16	35.753,02	30.829,17	12.272,87
IV 07	90.030,75	68.209,96	47.731,00	52.331,57	45.782,14	42.395,60	42.683,14	40.451,54	41.405,20	33.929,26	32.204,05	11.852,88
II 08	69.448,10	57.509,96	46.606,27	53.819,48	45.012,66	43.726,58	42.580,30	40.262,56	40.651,18	36.541,33	30.138,91	12.469,34
IV 08	65.233,94	62.872,65	51.247,83	57.423,51	47.744,81	44.760,76	45.020,24	41.450,02	38.636,97	36.379,47	33.239,73	12.533,01
II 09	77.709,14	63.557,87	50.266,48	59.897,21	47.834,24	46.433,85	45.377,42	42.771,72	42.085,28	36.532,88	31.545,54	13.537,06
IV 09	69.263,90	64.525,76	48.937,94	61.275,43	49.372,85	45.779,18	47.495,90	43.447,88	40.606,13	38.958,08	34.471,72	13.710,86
II 10	73.192,48	64.301,25	48.621,44	59.314,95	48.881,76	45.056,93	45.377,34	42.463,45	41.332,22	37.186,99	32.801,45	13.757,38
IV 10	70.916,48	69.045,00	52.038,13	59.087,98	52.946,61	51.347,68	44.806,57	44.884,16	42.916,92	39.228,46	35.340,14	13.936,19
II 11	74.514,84	76.227,26	57.994,04	61.255,80	52.530,60	47.034,54	48.388,17	45.702,43	41.978,81	40.266,39	33.188,38	14.482,20
IV 11	72.933,61	81.497,50	58.882,31	63.511,85	56.338,29	54.385,90	47.833,56	47.602,08	42.198,25	41.636,20	34.921,16	14.376,69
II 12	73.680,64	73.746,71	57.163,28	61.233,16	53.040,55	49.367,09	47.887,13	46.290,10	41.095,19	43.024,42	36.602,47	14.429,57
IV 12	67.499,40	63.049,15	54.509,79	57.387,31	55.744,67	49.209,09	45.562,68	45.204,33	41.357,07	43.023,00	34.868,09	14.247,80
II 13	67.981,49	64.053,02	62.939,60	60.712,76	53.517,57	49.200,45	45.576,59	45.949,06	42.530,45	42.866,57	34.368,89	15.514,32
IV 13	70.227,07	68.449,52	56.688,22	60.565,67	55.905,36	50.351,66	46.059,75	46.575,61	43.140,15	44.208,52	35.781,27	15.307,20
II 14	63.327,51	64.302,48	54.991,17	58.513,14	48.959,98	48.876,84	41.311,40	43.515,73	39.044,03	40.434,68	30.904,19	14.526,25
IV 14	70.629,52	64.590,24	54.613,75	60.272,66	50.930,13	47.460,04	43.389,37	44.250,95	39.585,63	40.786,81	32.238,40	14.714,48
II 15	64.260,70	67.939,43	54.916,86	61.284,12	50.752,03	48.357,56	46.107,12	44.744,73	38.953,70	41.504,21	33.180,56	15.819,13
II 16	82.509,46	70.956,54	53.671,28	58.735,41	49.552,75	48.224,73	40.912,22	43.068,53	37.029,03	39.731,29	32.040,55	14.797,32
IV 16	70.850,11	69.921,64	55.553,10	62.456,19	51.073,07	49.118,01	43.588,74	43.887,70	39.410,65	38.750,16	32.462,27	13.855,25
II 17	76.851,38	71.033,05	54.376,79	61.735,76	52.572,14	48.909,37	42.766,87	43.826,30	36.056,25	40.694,87	33.696,83	15.326,16
IV 17	76.340,04	64.993,34	57.236,84	58.386,06	52.700,58	47.609,43	44.319,43	44.414,25	38.009,31	40.577,63	33.724,73	15.943,59
II 18	69.552,86	75.849,38	51.882,73	59.173,17	52.501,63	46.622,08	42.310,75	43.079,24	35.964,40	39.992,50	35.030,81	15.144,70
IV 18	63.642,48	74.130,98	49.273,80	51.224,23	48.903,57	42.349,04	38.770,83	39.122,19	33.724,10	36.069,59	30.427,19	13.464,82
II 19	63.440,39	57.953,93	46.804,57	50.728,56	43.247,02	41.866,08	37.144,73	37.678,23	34.845,98	35.309,13	28.356,90	12.358,96
IV 19	60.291,26	73.228,06	48.780,98	48.165,91	43.114,48	38.293,52	36.628,35	36.557,90	32.730,67	32.436,10	26.245,91	11.680,76
II 20	62.196,82	57.367,46	52.387,19	49.135,39	42.700,18	41.060,13	40.813,71	39.904,35	38.324,76	32.132,43	24.827,09	12.022,69
IV 20	71.329,00	53.479,00	48.153,00	46.035,00	40.856,00	39.546,00	35.839,00	35.440,14	30.771,00	30.235,00	24.170,00	10.313,00

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

La evolución relativa de los salarios reales expuesta en el cuadro N° 5 permite observar que, si bien los trabajadores de todos los sectores a excepción de *Servicio Doméstico*, experimentaron una mejora en el poder adquisitivo de sus ingresos, los incrementos entre las distintas ramas de actividad fueron muy dispares.

Cuadro N° 5: Evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio según rama de actividad (III trimestre de 2003 = 100).

	Salud	Transporte, almacenamiento y comunicación	Enseñanza	Otros sectores productores de bienes	Industria manufacturera	Intermediación financiera	Total	Comercio y reparación	Construcción	Administración pública	Otros sectores productores de servicios	Servicio doméstico
III 03	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
IV 03	112,03	114,23	98,94	99,67	110,90	112,30	105,03	101,23	101,71	93,37	105,63	93,46
II 04	113,11	111,77	106,94	102,16	112,24	113,10	106,36	107,30	97,84	103,75	97,34	87,66
IV 04	131,55	113,08	112,66	105,80	113,41	116,63	108,55	108,76	104,69	102,70	100,21	88,00
II 05	123,68	113,55	115,08	114,33	122,20	124,24	114,20	115,60	127,57	106,16	109,91	88,20
IV 05	143,50	114,02	134,73	124,77	122,47	121,69	122,11	124,43	121,14	129,32	115,31	89,80
II 06	150,27	131,93	138,94	129,11	133,75	132,20	130,40	139,44	134,72	128,38	119,75	91,24
IV 06	167,60	150,79	156,68	170,07	144,89	123,20	139,33	134,67	140,44	139,46	131,36	97,49
II 07	173,57	151,51	151,02	157,97	144,46	131,85	141,30	142,22	150,91	137,20	131,21	95,04
IV 07	190,54	142,93	164,25	168,91	137,64	158,98	141,67	134,96	157,64	130,96	134,65	91,79
II 08	187,33	139,56	163,86	142,42	141,96	122,64	141,03	145,35	147,53	134,69	132,20	96,56
IV 08	198,70	153,46	173,25	155,70	145,32	115,19	145,27	144,71	162,71	143,71	125,65	97,05
II 09	199,08	150,52	174,62	157,39	150,75	137,22	149,86	145,32	154,41	149,90	136,86	104,83
IV 09	205,48	146,54	182,77	159,79	148,62	122,31	152,05	154,97	168,74	153,35	132,05	106,17
II 10	203,44	145,59	174,62	159,23	146,28	129,25	148,75	147,92	160,56	148,44	134,42	106,53
IV 10	220,35	155,82	172,42	170,98	166,70	125,23	157,26	156,04	172,99	147,87	139,57	107,92
II 11	218,62	173,66	186,21	188,77	152,70	131,58	160,13	160,17	162,46	153,30	136,52	112,15
IV 11	234,47	176,32	184,07	201,82	176,56	128,79	166,54	165,62	170,94	158,94	137,23	111,33
II 12	220,74	171,17	184,28	182,62	160,27	130,11	162,03	171,14	179,17	153,24	133,65	111,74
IV 12	232,00	163,22	175,33	156,13	159,76	119,19	158,33	171,14	170,68	143,62	134,50	110,33
II 13	222,73	188,47	175,39	158,62	159,73	120,05	160,84	170,52	168,23	151,94	138,31	120,14
IV 13	232,67	169,75	177,25	169,51	163,47	124,01	163,24	175,85	175,15	151,57	140,30	118,53
II 14	203,76	164,67	158,97	159,24	158,68	111,83	152,39	160,84	151,28	146,43	126,97	112,49
IV 14	211,96	163,53	166,97	159,95	154,08	124,72	154,93	162,24	157,81	150,84	128,74	113,94
II 15	211,22	164,44	177,43	168,24	156,99	113,47	156,81	165,10	162,42	153,37	126,68	122,50
II 16	206,23	160,71	157,44	175,71	156,56	145,70	150,95	158,04	156,84	146,99	120,42	114,59
IV 16	212,56	166,35	167,74	173,15	159,46	125,11	153,77	154,14	158,90	156,30	128,17	107,29
II 17	218,80	162,83	164,58	175,90	158,78	135,71	153,54	161,88	164,95	154,50	117,26	118,68
IV 17	219,33	171,39	170,55	160,95	154,56	134,81	155,33	161,41	165,08	146,12	123,61	123,46
II 18	218,50	155,36	162,82	187,83	151,36	122,82	151,08	159,08	171,48	148,09	116,96	117,28
IV 18	203,53	147,55	149,20	183,57	137,49	112,38	137,09	143,48	148,94	128,19	109,67	104,27
II 19	179,99	140,15	142,94	143,51	135,92	112,03	131,82	140,45	138,81	126,95	113,32	95,70
IV 19	179,43	146,07	140,95	181,34	124,32	106,47	128,08	129,02	128,47	120,54	106,44	90,45
II 20	177,71	156,87	157,06	142,06	133,30	109,83	139,88	127,82	121,53	122,97	124,64	93,10
IV 20	170,03	144,19	137,92	132,43	128,39	125,96	124,07	120,27	118,31	115,21	100,07	79,86

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

Asimismo, no fueron necesariamente las ramas mejores pagadas las que percibieron los mayores aumentos. Tal es el caso de *Intermediación*

financiera, que aparece con las retribuciones más elevadas durante gran parte del lapso bajo estudio y, sin embargo, experimentó un aumento de tan solo el 9,8% entre el tercer trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2020, que luego se acentuó en la última mitad de dicho año. En contrapartida, los trabajadores del sector *Salud*, que al tercer trimestre de 2003 percibían un salario notablemente inferior al salario real promedio, experimentaron los aumentos más altos, siendo los salarios reales correspondientes al cuarto trimestre de 2020 un 70% más elevados que al inicio del período.

No obstante, no es posible concluir en forma genérica que las ramas mejor retribuidas hayan experimentado los menores incrementos salariales y, viceversa, que los sectores peor pagados se hayan visto beneficiados con los mayores aumentos. En efecto, como se mencionó anteriormente *Servicio doméstico* se caracterizó claramente por tener el salario más reducido de todo el conjunto considerado y fue una de las dos ramas que experimentó una caída en su salario real a lo largo del lapso estudiado, siendo la misma superior al 20% entre el tercer trimestre de 2003 y el cuarto trimestre de 2020. Asimismo, se pudo observar un incremento en la brecha existente entre el salario real correspondiente a este sector y el salario real promedio lo que, sumado a la relevancia de esta rama de actividad en la composición del trabajo asalariado y al hecho de que prácticamente la totalidad de las personas que se desempeñan en el sector son mujeres, podría ser un indicio de que el retroceso relativo del *Servicio doméstico* en materia de ingresos es uno de los factores explicativos de la brecha de ingresos entre géneros, así como de la feminización de la pobreza.

V.4.2. Heterogeneidad salarial según factores personales de las y los trabajadores

Luego de analizar el comportamiento de las diferencias salariales en función de las características del puesto de trabajo, en este apartado se abordará la evolución de los salarios reales de acuerdo a determinados atributos personales de las y los trabajadores. El objetivo que motiva este análisis es tratar de dilucidar la forma en que los cambios en la estructura productiva impactan diferencialmente sobre distintos segmentos del

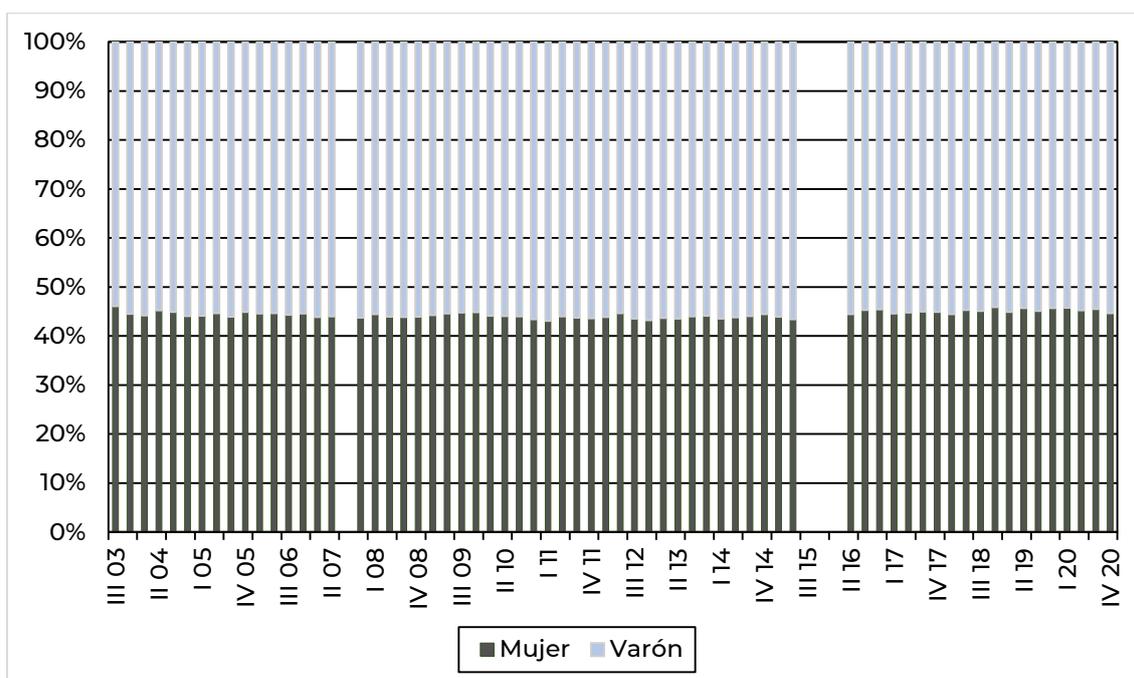
conjunto de los asalariados. En efecto, el estudio de la heterogeneidad salarial en la presente sección considerará las siguientes variables: sexo, edad y nivel educativo.

V.4.2.1. Evolución diferencial de los salarios según sexo

Una de las variables más relevantes a la hora de explicar las diferencias en las remuneraciones de distintos segmentos del conjunto de asalariados es la del sexo. En este sentido, diversos estudios abordan el problema de la segregación ocupacional entre varones y mujeres, mostrando la desventaja de este último segmento tanto en lo que respecta al nivel de ingresos, como así también en lo que hace a la calidad del empleo.

En cuanto a la composición del trabajo asalariado de acuerdo el sexo, en el gráfico N° 21 puede verse que no se experimentaron importantes cambios a lo largo de todo el período bajo análisis. En efecto, la participación promedio de las mujeres fue del 44,4% en tanto que la correspondiente a los varones fue del 55,6%.

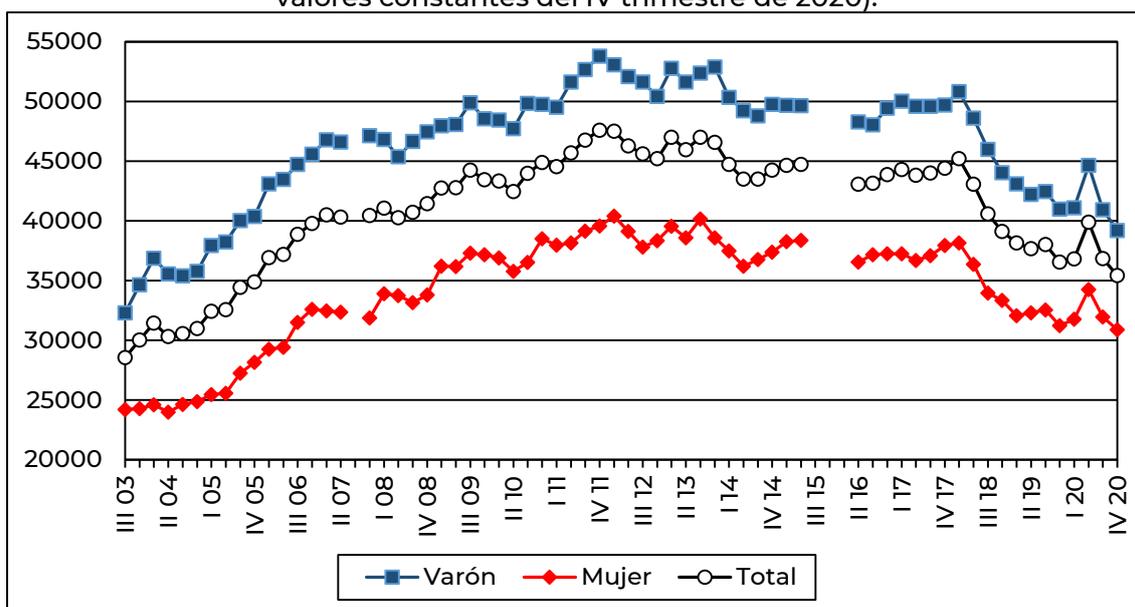
Gráfico N° 21: Distribución de los trabajadores asalariados según sexo.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

Al observar la estructura de las remuneraciones reales según el sexo expuesta en el gráfico N° 22 es posible identificar un escalonamiento que favorece inequívocamente a los varones. Como señalan Actis Di Pasquale y Savino (2019), la persistencia de diferencias salariales por sexo en perjuicio de las mujeres estaría indicando la existencia de una división sexual del trabajo remunerado y no remunerado, diferencias en las jerarquías laborales y la concentración femenina en ciertas ramas de actividad, principalmente en servicio doméstico. No obstante, un primer análisis pareciera indicar que la diferencia porcentual entre ambos grupos tendió a reducirse entre los extremos del lapso comprendido en el presente estudio. En efecto, entre el último trimestre de 2003 y mismo período de 2020, la brecha salarial pasó 42,7% al 26,8%. Sin embargo, este proceso de reducción de la heterogeneidad salarial no se dio uniformemente, sino que se desarrolló de forma más acentuada durante los primeros años. Es así que, mientras el salario real de los varones superaba en un 48,23% al de las mujeres en el segundo trimestre de 2004, tal diferencia se redujo al 44,02% en el segundo trimestre de 2007, y luego pasó a representar el 34,46% en el mismo período del año siguiente. Posteriormente, la brecha salarial continuó disminuyendo a un ritmo claramente menor al de los años previos hasta alcanzar el 29,41% en el segundo trimestre de 2015.

Gráfico N° 22: Evolución de los salarios reales mensuales promedio según sexo (a valores constantes del IV trimestre de 2020).

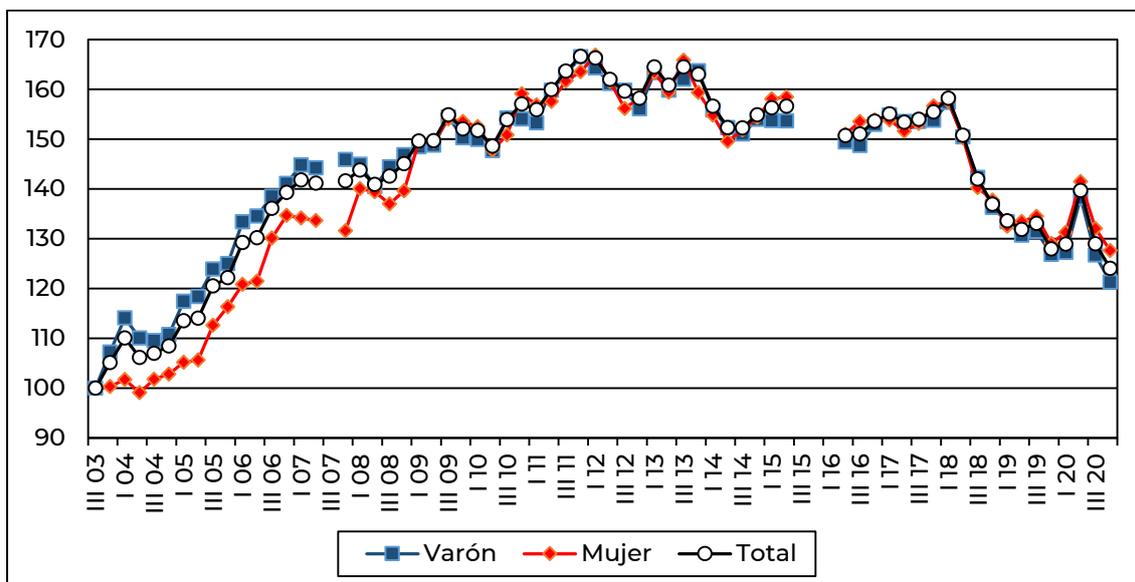


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

Luego del cambio de gobierno a fines de 2015, la tendencia hacia la confluencia entre los salarios reales de ambos grupos se detuvo, de modo que en el segundo trimestre de 2019 la diferencia entre los mismos ascendió al 30,69%. Asimismo, dicha brecha se mantuvo durante la primera parte del año siguiente, siendo del 30,35% en el segundo trimestre de 2020, y posteriormente se redujo en la última mitad del año hasta alcanzar el 26,8% en el cuarto trimestre, el valor más bajo de todo el período analizado.

Por otra parte, la evolución relativa de los salarios reales refleja de manera notoria cómo se redujo la heterogeneidad salarial durante los primeros años abordados en este trabajo. En este sentido, luego de registrarse una amplitud de la diferencia en los primeros trimestres bajo análisis hasta alcanzar el 49,7% a inicios de 2004, es posible ver que la misma se fue reduciendo paulatinamente a partir de entonces. En efecto, entre el primer trimestre de 2004 e igual período de 2015, el salario real de los varones creció un 34,7% mientras que el correspondiente a las mujeres lo hizo en un 55,4% (gráfico N° 23).

Gráfico N° 23: Evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio según sexo (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

Como se puede observar, el proceso de disminución de la heterogeneidad salarial se acentuó a partir de la segunda etapa definida en el presente estudio, puesto que desde el año 2008 la curva del salario real correspondiente al segmento de las mujeres alcanzó a la de los varones. Posteriormente, ambas curvas mostraron una trayectoria prácticamente análoga que se mantuvo en los períodos siguientes, a excepción de la última parte del 2020 cuando la caída de los salarios afectó en mayor medida a los varones, lo que guarda coherencia con el valor de la brecha salarial registrado en el último trimestre de dicho año.

A modo de síntesis, entre el tercer trimestre de 2003 y el último trimestre de 2020, el salario real de los varones creció en un 21,3%, en tanto que el de las mujeres se incrementó en un 27,7% dando lugar a una disminución de la heterogeneidad salarial. Sin embargo, este proceso no se dio paulatinamente a lo largo de todo el período, sino que se produjo de una forma más intensa durante los primeros años de la gestión de Cristina Fernández de Kirchner.

V.4.2.2. Evolución diferencial de los salarios según edad

Al analizar la composición del empleo asalariado en función de la edad de las y los trabajadores, puede observarse que a lo largo de todo el período bajo análisis se produjo un retroceso de la participación del segmento correspondiente a los jóvenes, es decir, de aquellos trabajadores de entre 15 y 24 años. Como se observa en el cuadro N° 6, entre el segundo trimestre de 2004 y mismo período de 2020, el porcentaje de jóvenes pasó de representar el 16,7% del total de asalariados a tan sólo el 11%. Como contrapartida a esta situación, se incrementó proporcionalmente la cantidad de trabajadores mayores a los 45 años desde el 30,3% al 35,7%, mientras que la de aquellos de entre 25 y 45 años se mantuvo relativamente estable en torno al 53%.

Cabe destacar que, si bien la caída en la participación de los jóvenes se fue desarrollando de manera gradual durante el lapso estudiado, la misma se aceleró luego de la crisis cambiaria de 2018 y se acentuó más aún con la irrupción de la pandemia por COVID-19 en el segundo trimestre de 2020. Es así que, entre el segundo trimestre de 2018 y el segundo trimestre de 2019

los jóvenes pasaron de representar el 13,2% al 11,9% del total de asalariados y el 8,7% al cabo de un año. Lo anterior pone de manifiesto que durante las etapas de recesión económica son los trabajadores jóvenes quienes se encuentran más expuestos a los despidos y a las reducciones en las nuevas contrataciones (Pérez, 2007).

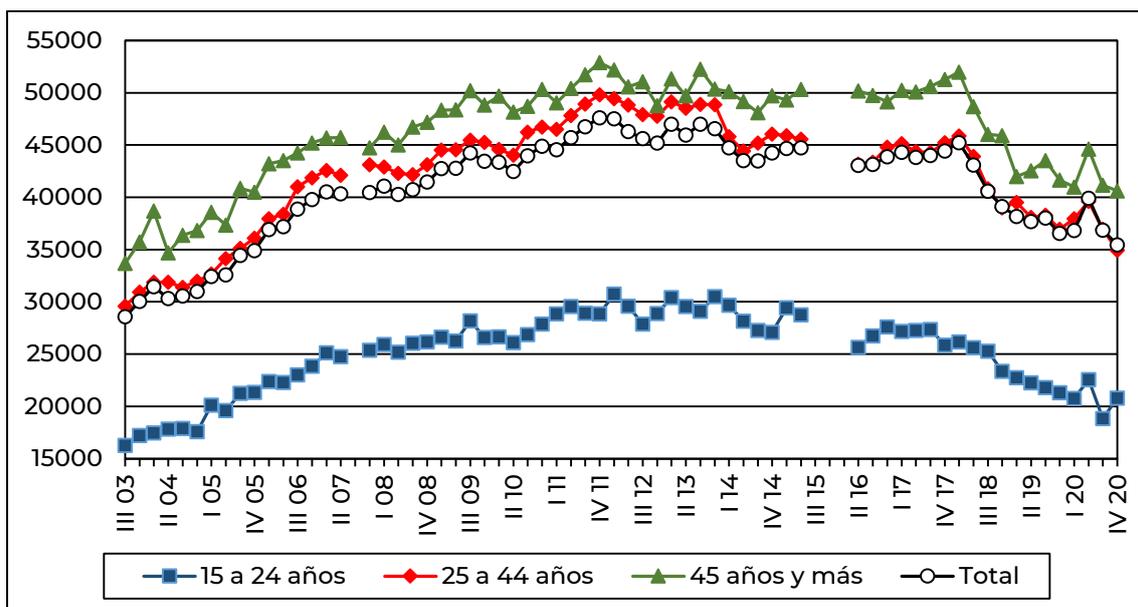
Cuadro N° 6: Distribución de los trabajadores asalariados según edad.

	15 a 24 años	25 a 44 años	45 años y más	Total
IV 03	16,7%	53,0%	30,3%	100,0%
II 04	16,7%	52,3%	31,0%	100,0%
IV 04	16,9%	52,8%	30,3%	100,0%
II 05	17,0%	52,8%	30,2%	100,0%
IV 05	16,6%	52,8%	30,6%	100,0%
II 06	16,8%	52,2%	31,0%	100,0%
IV 06	16,6%	53,7%	29,7%	100,0%
II 07	16,4%	53,1%	30,5%	100,0%
IV 07	17,5%	52,7%	29,8%	100,0%
II 08	16,3%	52,5%	31,2%	100,0%
IV 08	16,8%	52,7%	30,5%	100,0%
II 09	15,9%	53,5%	30,6%	100,0%
IV 09	15,4%	53,4%	31,2%	100,0%
II 10	15,7%	53,4%	31,0%	100,0%
IV 10	15,4%	53,9%	30,7%	100,0%
II 11	15,8%	53,9%	30,2%	100,0%
IV 11	15,0%	53,8%	31,1%	100,0%
II 12	15,7%	53,3%	31,0%	100,0%
IV 12	14,7%	54,9%	30,4%	100,0%
II 13	15,3%	53,7%	31,0%	100,0%
IV 13	14,8%	54,7%	30,6%	100,0%
II 14	14,8%	53,7%	31,5%	100,0%
IV 14	15,3%	54,5%	30,2%	100,0%
II 15	13,7%	54,1%	32,2%	100,0%
II 16	13,5%	51,5%	35,0%	100,0%
IV 16	13,3%	52,8%	33,9%	100,0%
II 17	13,8%	51,0%	35,2%	100,0%
IV 17	14,2%	50,8%	35,0%	100,0%
II 18	13,2%	52,2%	34,7%	100,0%
IV 18	13,8%	50,9%	35,3%	100,0%
II 19	11,9%	52,0%	36,1%	100,0%
IV 19	12,4%	53,1%	34,5%	100,0%
II 20	8,7%	55,4%	36,0%	100,0%
IV 20	11,0%	53,3%	35,7%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

En lo que respecta a la evolución de las remuneraciones, en el gráfico N° 24 se identifica la existencia de un ordenamiento jerárquico en el que los trabajadores jóvenes se encuentran marcadamente distanciados de las otras dos categorías. Asimismo, los trabajadores mayores a los 45 años fueron quienes percibieron los mayores ingresos, seguidos por los asalariados de entre 25 y 44 años, cuyo salario real tuvo un comportamiento similar al salario real promedio total. A pesar de que dicha estructura no se modificó durante el período bajo análisis, la distancia entre las remuneraciones de los jóvenes respecto a la de aquellos asalariados del estrato superior no fue siempre la misma. En este sentido, entre los años 2003 y 2015 la brecha salarial entre ambos segmentos se redujo sustancialmente, puesto que en el primer trimestre de 2004 el salario real de los trabajadores mayores a 45 años superaba en un 121,7% al de los jóvenes, mientras que en el primer trimestre de 2015 tal diferencia se había reducido al 67,6%. Esta tendencia hacia una mayor homogeneidad en la estructura de las remuneraciones fue revertida casi en su totalidad luego del cambio de gobierno. En efecto, entre el tercer trimestre de 2016 y mismo período de 2019 la brecha salarial entre los mismos segmentos pasó del 85,9% al 99,6% y tan solo un año después alcanzó el 118,5%.

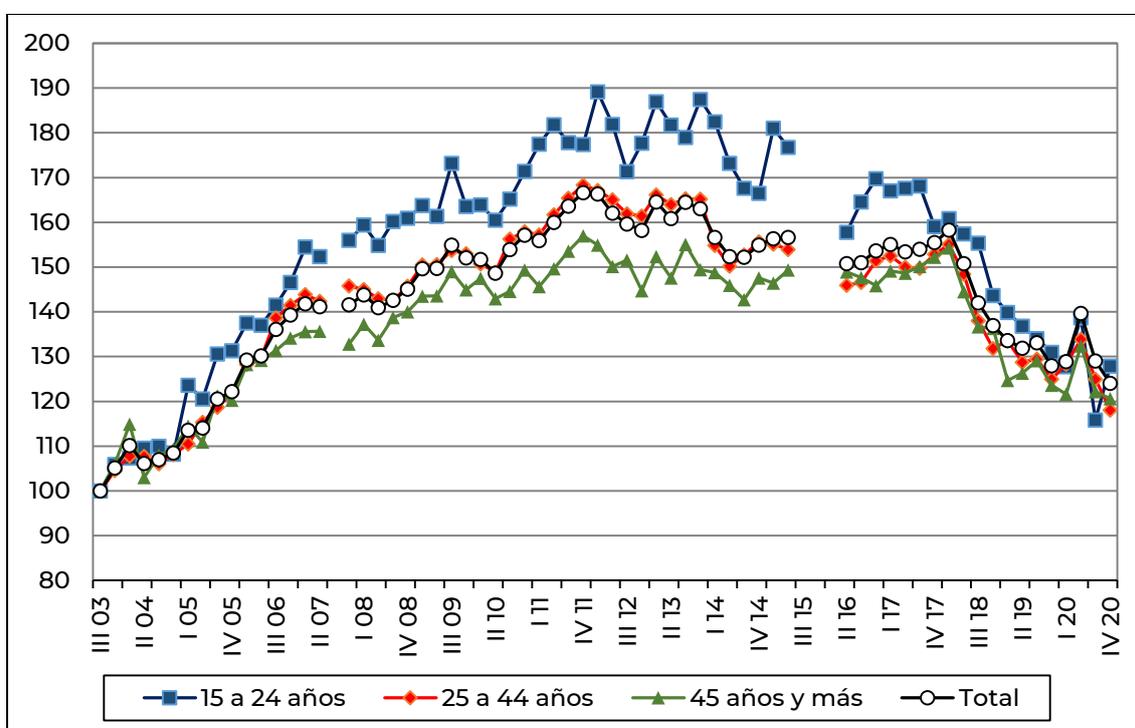
Gráfico N° 24: Evolución de los salarios reales mensuales promedio según edad (a valores constantes del IV trimestre de 2020).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

La evolución relativa de los salarios reales muestra elocuentemente el rumbo que siguieron las diferencias en las remuneraciones de los trabajadores en función de la edad. En este sentido, en el gráfico N° 25 se puede ver que, entre el tercer trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2015, el salario real de los jóvenes se incrementó un 76,8%, en tanto que el de los trabajadores mayores a 45 años lo hizo en un 49,4%. Por su parte, el poder adquisitivo de los trabajadores correspondientes al segmento intermedio aumentó un 54,0%.

Gráfico N° 25: Evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio según edad (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

Asimismo, el gráfico también muestra que durante los primeros dos años del gobierno de Mauricio Macri, los trabajadores jóvenes experimentaron un mayor incremento en sus remuneraciones que el resto de los asalariados. Sin embargo, dicho grupo fue el que posteriormente sufrió en mayor medida y de forma anticipada la caída de los salarios reales. De esta manera, al segundo trimestre de 2017 el poder adquisitivo de los trabajadores menores a los 25 años experimentó una variación interanual del 6,2%, en

tanto que los trabajadores mayores a los 45 años no exhibieron cambios en su poder de compra. En contraposición, entre el segundo trimestre de 2017 y el último trimestre de 2019, el segmento de los jóvenes vio reducir sus ingresos en un 21,8%, mientras que el correspondiente a los dos estratos superiores lo hizo en torno al 16,8%. Asimismo, entre el cuarto trimestre de 2019 y mismo período del año siguiente, las remuneraciones de ambos grupos disminuyeron un 2,4%.

En resumen, la estructura de las remuneraciones reales permite establecer un ordenamiento rígido en la cual los trabajadores jóvenes resultan claramente perjudicados respecto a los otros grupos. No obstante, durante las gestiones de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner, se produjo una reducción de la heterogeneidad salarial puesto que el incremento salarial de dicho segmento estuvo por encima al experimentado por el resto. A pesar de esto, la caída en el poder adquisitivo de los trabajadores que se generó en los años siguientes afectó en mayor medida a los asalariados jóvenes, lo que revirtió prácticamente en su totalidad los avances hacia una mayor homogenización de los salarios reales.

V.4.2.3. Evolución diferencial de los salarios según nivel educativo

Por último, en el presente apartado se analizará la evolución de los salarios reales en función del nivel educativo alcanzado⁵⁰ de los trabajadores. Con respecto a la composición del trabajo asalariado, durante todo el período bajo estudio se produjo un importante retroceso de la participación de los trabajadores con bajo e intermedio nivel educativo y, como contrapartida, un avance de los asalariados con medio y alto nivel de instrucción. En efecto, como se expone en el cuadro N° 7, los trabajadores de bajo e intermedio nivel educativo pasaron de representar conjuntamente el 48,1% del total de

⁵⁰ Las categorías establecidas para el nivel educativo alcanzado por los trabajadores asalariados son las siguientes: bajo -aquellos trabajadores sin instrucción o que no hayan finalizado la educación primaria-, intermedio -quienes finalizaron la educación primaria pero que no finalizaron la educación secundaria-, medio -asalariados que finalizaron la educación secundaria y no finalizaron una carrera universitaria-, y alto -aquellos trabajadores que completaron la educación superior universitaria-.

asalariados en el último trimestre de 2003 al 31,9% en el mismo período del año 2020. Por su parte, en ese mismo lapso la participación de los asalariados con un nivel de instrucción medio creció del 34% al 41,3% y la correspondiente a aquellos trabajadores que alcanzaron un alto nivel educativo pasó del 18% al 26,8%.

Cuadro N° 7: Distribución de los trabajadores asalariados según nivel educativo.

	Bajo	Intermedio	Medio	Alto	Total
IV 03	6,9%	41,2%	34,0%	18,0%	100,0%
II 04	7,0%	40,2%	34,9%	17,9%	100,0%
IV 04	7,0%	40,5%	35,4%	17,1%	100,0%
II 05	6,4%	39,6%	36,7%	17,3%	100,0%
IV 05	6,7%	38,8%	36,0%	18,5%	100,0%
II 06	6,6%	38,4%	36,5%	18,6%	100,0%
IV 06	6,4%	37,5%	36,8%	19,3%	100,0%
II 07	5,4%	38,1%	37,3%	19,2%	100,0%
IV 07	6,1%	36,4%	38,0%	19,5%	100,0%
II 08	5,1%	36,7%	38,6%	19,7%	100,0%
IV 08	5,5%	35,0%	38,6%	20,8%	100,0%
II 09	5,0%	34,9%	38,7%	21,3%	100,0%
IV 09	4,8%	35,3%	39,3%	20,6%	100,0%
II 10	4,6%	34,7%	38,9%	21,8%	100,0%
IV 10	4,2%	34,7%	39,6%	21,5%	100,0%
II 11	3,9%	34,1%	39,7%	22,3%	100,0%
IV 11	4,3%	33,8%	39,7%	22,2%	100,0%
II 12	4,4%	34,2%	39,6%	21,8%	100,0%
IV 12	3,8%	32,8%	40,8%	22,6%	100,0%
II 13	3,5%	33,0%	41,7%	21,9%	100,0%
IV 13	4,0%	32,9%	41,0%	22,1%	100,0%
II 14	3,4%	33,6%	41,0%	22,1%	100,0%
IV 14	3,7%	32,9%	40,8%	22,6%	100,0%
II 15	3,3%	33,5%	41,2%	22,0%	100,0%
II 16	3,6%	31,6%	41,6%	23,3%	100,0%
IV 16	3,3%	31,0%	42,2%	23,5%	100,0%
II 17	3,1%	30,8%	43,5%	22,7%	100,0%
IV 17	3,2%	29,9%	42,7%	24,2%	100,0%
II 18	2,8%	29,6%	44,1%	23,5%	100,0%
IV 18	3,1%	28,0%	43,9%	25,1%	100,0%
II 19	3,1%	28,1%	43,8%	25,0%	100,0%
IV 19	2,6%	27,6%	43,4%	26,4%	100,0%
II 20	2,4%	25,6%	43,9%	28,1%	100,0%
IV 20	3,2%	28,7%	41,3%	26,8%	100,0%

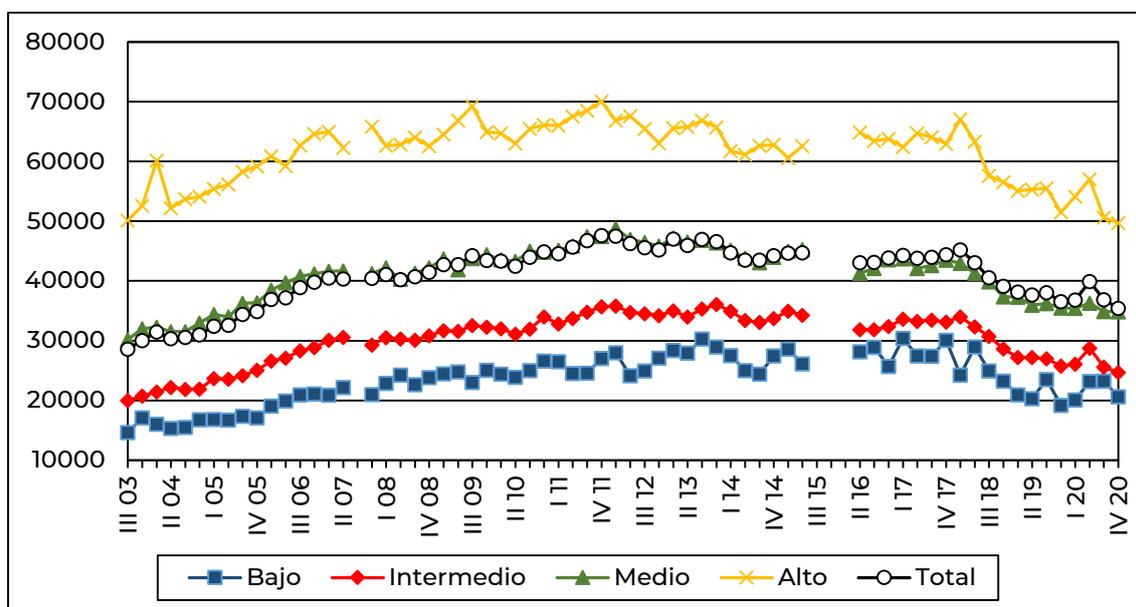
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

Asimismo, si se analizan los cambios en la estructura de asalariados de forma particular para cada uno de los tres ciclos de gobiernos que se sucedieron en los casi dieciocho años que abarca la presente investigación, puede verse que entre el cuarto trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2015 la proporción de asalariados con bajo e intermedio nivel de instrucción se redujo en 3,6 p.p. y 7,7 p.p. respectivamente, al tiempo que se produjo un incremento de 7,2 p.p. y 4 p.p. en la cantidad de trabajadores de medio y alto nivel educativo. En cuanto a lo acontecido entre el segundo trimestre de 2016 y el último trimestre de 2019, se pudieron vislumbrar unas disminuciones de 1 p.p. y 4 p.p. en el porcentaje de trabajadores de bajo e intermedio nivel educativo, y unos incrementos de 1,8 p.p. y 3,1 p.p. en la participación de asalariados que alcanzaron una instrucción media y alta. Por último, al cuarto trimestre de 2020 la participación conjunta de los asalariados de nivel educativo medio se redujo en 2,1 p.p. respecto al mismo período del año anterior, en tanto que se incrementó el porcentaje de trabajadores con alto nivel de instrucción en 0,4 p.p., y de aquellos con bajo e intermedio nivel educativo en 0,6 p.p. y 1,1 p.p., respectivamente.

En lo que respecta a la evolución de las remuneraciones, en este caso también es posible identificar un escalonamiento en el que indefectiblemente los trabajadores de mayor nivel educativo son los que perciben las mayores remuneraciones, ubicándose muy por encima del resto de los segmentos. Asimismo, la brecha entre los trabajadores que finalizaron una carrera universitaria y aquellos de bajo nivel de instrucción se redujo sustancialmente, pasando del 242,7% al 147,7%. No obstante, al desagregar este comportamiento se desprende que la mayor caída de la heterogeneidad salarial se produjo durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner, puesto que la brecha entre el poder adquisitivo de los dos segmentos extremos pasó del 240,8% en el segundo trimestre de 2004 al 139,2% en el mismo período de 2015. De modo contrario, durante la gestión de Mauricio Macri se generó una suba en los niveles de heterogeneidad, de modo que entre los segundos trimestres de 2016 y 2019 la diferencia porcentual entre los salarios de ambos grupos pasó del 130,4% al 172,2%. En cuanto a lo ocurrido durante la primera parte de la gestión de

Alberto Fernández, la brecha salarial se redujo nuevamente siendo del 147,7% en el segundo trimestre de 2020 (gráfico N° 26).

Gráfico N° 26: Evolución de los salarios reales mensuales promedio según nivel educativo (a valores constantes del IV trimestre de 2020).

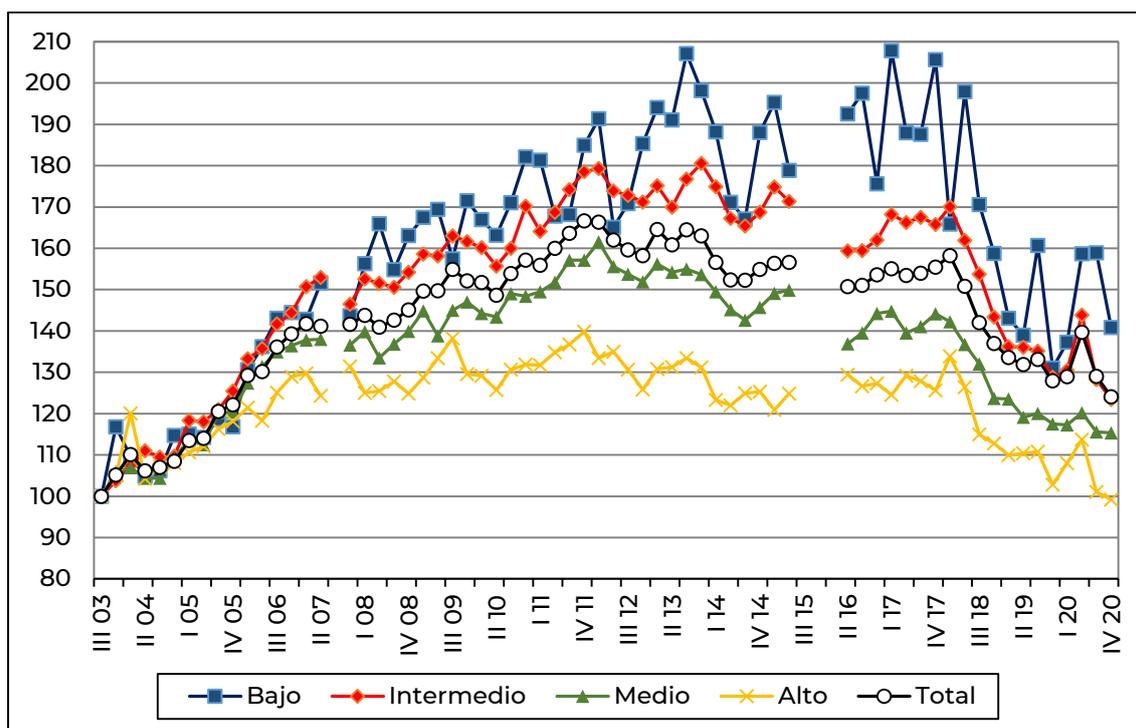


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

El gráfico N° 27 muestra de modo elocuente la reducción de la heterogeneidad salarial durante los primeros años del período analizado. En efecto, entre el tercer trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2015 el salario real de los trabajadores de bajo nivel educativo creció un 78,9% en tanto que el correspondiente a los asalariados con alto nivel de instrucción lo hizo en un 24,9%. Por su parte, el poder adquisitivo de los trabajadores de intermedio y medio nivel educativo experimentó un crecimiento de 49,9% y 71,4%, respectivamente. Asimismo, en el gráfico se puede ver que los trabajadores con el menor nivel de instrucción fueron los más afectados ante la caída en los salarios reales generada a partir de 2018. En efecto, el poder adquisitivo de dicho segmento en el último trimestre de 2019 era un 32,0% menor al registrado en el segundo trimestre de 2016. En cuanto a los trabajadores de alto nivel educativo vieron reducir sus ingresos reales en un 20,5% durante ese mismo lapso, mientras que los asalariados de intermedio y medio nivel educativo experimentaron una caída del 19,2% y el 14,2%,

respectivamente. Por último, en el año 2020 fueron sólo los trabajadores de bajo nivel educativo quienes vieron crecer sus ingresos, experimentando al cuarto trimestre de dicho año una variación interanual del 7,5%.

Gráfico N° 27: Evolución relativa de los salarios mensuales reales promedio según nivel educativo (III trimestre de 2003 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

En síntesis, si bien es posible identificar un ordenamiento jerárquico de la estructura salarial de acuerdo al nivel educativo de los trabajadores, a lo largo del período bajo estudio se verificó una reducción sustancial de la heterogeneidad salarial. No obstante, dicha disminución no se desarrolló durante todos los años comprendidos en la investigación, sino que fue entre los años 2003 y 2015 donde se pudo identificar una tendencia hacia la confluencia entre las remuneraciones de los distintos segmentos de trabajadores. Luego, entre los años 2016 y 2019 se generó un aumento de la brecha salarial que posteriormente fue revertida parcialmente en 2020.

VI. REFLEXIONES FINALES

Los resultados obtenidos en la presente investigación permiten, en una primera instancia, determinar la existencia de tres grandes períodos en función de los distintos patrones de comportamiento que condicionaron la evolución de los salarios reales. En este sentido, durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner se registró un proceso de recuperación sostenida del poder adquisitivo de las y los trabajadores, el cual a su vez puede ser subdividido en tres fases de acuerdo al ritmo de crecimiento que experimentó el mismo. Por su parte, a lo largo de la gestión de Mauricio Macri los salarios reales experimentaron una primera fase de relativa estabilidad y más tarde sufrieron una fuerte reducción que se extendió hasta el final de su mandato. Por último, durante el primer año de gobierno de Alberto Fernández se evidenció, en un principio, una leve recuperación de las remuneraciones que luego fue revertida en su totalidad a partir de la irrupción de la pandemia por COVID-19.

Una primera aproximación al comportamiento de los salarios reales parece indicar la imposibilidad de encontrar una relación uniforme e inequívoca entre la evolución de las remuneraciones y ciertas variables macroeconómicas. Sin embargo, en algunos casos se pueden identificar vinculaciones a lo largo de cada una de las etapas establecidas al comienzo de esta investigación. Es así que, durante los primeros años se observa una relación procíclica entre la evolución del producto y de los salarios reales, que se interrumpe momentáneamente en la crisis internacional de 2008 cuando el PBI cae y los salarios reales continúan aumentando como reflejo de la implementación de políticas anticíclicas. Más tarde, entre los años 2012 y 2017, ambas variables detienen su sendero de crecimiento para pasar a oscilar en un nivel relativamente estable. La uniformidad de esta relación se modifica sustancialmente a partir de 2018, dado que el impacto de la crisis cambiaria sobre los salarios superó claramente al ejercido sobre el nivel de producto.

Conclusiones similares se pueden extraer a partir del análisis comparativo entre la evolución de los salarios reales y la trayectoria que

siguieron el producto per cápita y el producto por ocupado. Con respecto a la vinculación de las remuneraciones con esta última variable, la cual es considerada un indicador de la productividad laboral, resulta importante destacar que no se cumple el precepto de la teoría neoclásica que postula que los salarios reales guardan una relación ineludiblemente directa con la productividad del trabajo. De modo contrario, salvo algunas pocas excepciones, ambas variables presentaron una correlación cambiante para los distintos períodos que se analizan, la cual parece reflejar los cambios en los parámetros institucionales y en las políticas económicas que se desarrollaron en cada etapa. Asimismo, el estudio muestra que los salarios reales sobrerreaccionaron a las variaciones del producto, lo que pareciera indicar que existen otros factores que deben ser tenidos en cuenta a la hora de explicar el proceso de formación de los salarios.

Con respecto a los indicadores del mercado de trabajo en particular, las distintas perspectivas teóricas analizadas en el presente trabajo buscan dar cuenta de la existencia de distintas relaciones de causalidad entre el comportamiento de los salarios reales y los niveles de empleo y desempleo. En cuanto a la primera variable, no es posible establecer una relación inequívoca con los salarios reales, a excepción de la primera etapa cuando el incremento sostenido de las remuneraciones se dio en simultáneo a una importante recuperación de la tasa de ocupación. Más allá de esto, y al hecho de que en algunas oportunidades las variaciones en los salarios reales estuvieron precedidas por cambios en el mismo sentido de los niveles de empleo, no se verifica la existencia de una vinculación significativa entre el comportamiento de ambas variables.

De modo contrario a lo acontecido con el volumen de ocupación, la evolución de la tasa de desempleo está relacionada, al menos para una parte considerable del período bajo análisis, con el rumbo que siguieron los salarios reales. En efecto, durante las primeras dos etapas la recuperación de las remuneraciones se dio paralelamente a un descenso intenso y sostenido del desempleo, lo cual contradice los postulados de la teoría ortodoxa. Por su parte, en la última parte del gobierno de Cristina Fernández de Kirchner, la relativa estabilidad que mostraron los ingresos de los asalariados coexistió con el sostenimiento de una tasa de desempleo en niveles históricamente

bajos. El mismo comportamiento se observa durante la primera parte del mandato de Mauricio Macri, aunque con valores un poco más elevados de desocupación. Asimismo, la fuerte contracción de los salarios reales generada a partir de 2018 se dio en simultáneo a un aumento considerable de la tasa de desempleo. Esta situación se vio agravada aún más luego del confinamiento estricto impuesto en el año 2020.

Adicionalmente, también es posible identificar un patrón que relaciona inversamente el comportamiento que exhibieron los ingresos de los asalariados con el porcentaje de trabajadores no registrados. Es así que dicho indicador pasó de experimentar una fuerte disminución, para luego mantenerse estable e incluso registrar un leve aumento cuando los salarios reales cayeron en los últimos años comprendidos en el presente estudio. Este proceso, que refleja en cierta medida la calidad de los puestos de trabajo existentes, resulta pertinente analizarlo teniendo en cuenta la implementación de políticas institucionales orientadas al mercado de trabajo. En este sentido, el fuerte incremento del Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM) durante la primera etapa del ciclo de gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner, y el sostenimiento del mismo en un nivel relativamente elevado a lo largo de las dos etapas restantes, fue una pieza clave que funcionó como punto de referencia para garantizar la recuperación del poder adquisitivo de las y los trabajadores. Asimismo, el posterior deterioro que experimentó el SMVM en términos reales, el cual se agudizó a partir de la crisis de 2018, coincidió temporalmente con el estancamiento y la ulterior caída de las remuneraciones de los asalariados.

Con respecto a la cantidad de acuerdos y convenios colectivos homologados por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, no es posible establecer una relación inequívoca con la evolución de los salarios reales para todo el período bajo estudio. En efecto, si bien entre los años 2004 y 2015 el impulso de la negociación colectiva se dio simultáneamente a la recomposición salarial de los trabajadores, durante el gobierno de Mauricio Macri dicha vinculación se torna parcialmente inversa puesto que en la primera parte de la gestión la cantidad de acuerdos se redujo sustancialmente, en tanto que se incrementó a partir de 2018 cuando los salarios reales iniciaron un proceso sostenido de deterioro. Asimismo, en

el segundo trimestre de 2020 se produjo un aumento en el volumen de convenios homologados que coexistió nuevamente con un incremento de los salarios reales.

De este modo, la importante recuperación de los salarios reales durante los primeros años comprendidos en la presente investigación, sumada a la reducción del desempleo y a la capacidad de la economía para generar empleo de calidad, tal como lo muestra la caída en el porcentaje de trabajadores asalariados no registrados, se vio claramente favorecida por el conjunto de transformaciones institucionales tendientes a reforzar el rol del Estado en la inspección de las relaciones laborales y a proteger a los segmentos más vulnerables del mercado de trabajo, medidas que se oponían a las reformas de flexibilización laboral impuestas durante la década de los noventa. Este proceso se encuentra en la dirección contraria a lo postulado por la teoría neoclásica, en lo que refiere a que las rigideces que mantienen los salarios reales en un nivel superior al de equilibrio son la causa del desempleo involuntario.

Aparte de las variables mencionadas anteriormente, en este trabajo también se analizó la evolución de ciertos indicadores del sector externo con el objeto de dilucidar la relevancia del mismo en el proceso de formación de los salarios reales. En este sentido, con respecto al saldo del comercio exterior no es posible identificar una relación inequívocamente inversa con los salarios reales, tal como lo plantea parte de la teoría económica. Es así que hasta el año 2012 se evidenció permanentemente un saldo superavitario de exportaciones netas de bienes y servicios, el cual coincide con el crecimiento de las remuneraciones tanto en términos reales como así también expresadas en dólares. La vinculación inversa entre estas variables recién puede vislumbrarse a partir de mediados de 2015, cuando el saldo de comercio exterior se torna deficitario y los salarios reales se mantuvieron en un nivel relativamente estable, aunque elevado si se lo compara con los valores que tomó luego de la crisis de 2018. No obstante, la relación inversa entre la capacidad de compra de los asalariados y las exportaciones netas se mantuvo a partir de dicho punto de inflexión, ya que estas últimas volvieron a tener saldo superavitario al tiempo que se acentuaba la caída en la capacidad de compra de los asalariados.

Por otra parte, la formación de activos externos del sector privado no financiero es un indicador de la restricción externa ocasionada por factores financieros, así como el saldo del comercio exterior lo es por cuestiones comerciales. En este sentido, la estabilidad de esta variable en un nivel relativamente bajo durante el gobierno de Néstor Kirchner, sumada al crecimiento en el stock de reservas internacionales, constituyó un factor fundamental para que el poder adquisitivo de los asalariados se recupere del deterioro que implicó la salida de la convertibilidad. Sin embargo, esta relación no se mantuvo durante la segunda etapa puesto que el crecimiento de los salarios reales coexistió, aunque a un ritmo menor al de los años previos, con un aceleramiento significativo en la fuga de capitales y con un cambio evidente en el comportamiento de las reservas internacionales, las cuales pasaron a registrar disminuciones sostenidas en el tiempo a partir del año 2008. De manera opuesta a lo acontecido durante los primeros años abordados en el presente trabajo, durante la gestión de Mauricio Macri se produjo un aumento significativo en la formación de activos externos que, junto a las presiones devaluatorias que generaba sobre el tipo de cambio, afectó significativamente el poder de compra de los asalariados.

Asimismo, los resultados obtenidos en el presente estudio muestran elocuentemente cuáles fueron las estrategias adoptadas por las distintas gestiones de gobierno para hacer frente al problema de la restricción externa. En efecto, durante el segundo mandato de Cristina Fernández de Kirchner, el aumento sostenido del salario nominal en dólares en un contexto de relativa estabilidad de los salarios reales dejó en evidencia un progresivo retraso del tipo de cambio real que trató de ser eludido a través de la imposición de restricciones a la compra de divisas y de controles a las importaciones. De modo contrario, durante la gestión de Mauricio Macri se llevó a cabo un conjunto de medidas de desregulación económica que propiciaron el ajuste de los salarios reales, el cual pudo ser postergado durante la primera parte del gobierno gracias a la disponibilidad de divisas provenientes del endeudamiento externo. No obstante, las inconsistencias de este esquema se hicieron evidentes en el segundo trimestre de 2018, cuando se generó una crisis cambiaria de importante magnitud que terminó erosionando notablemente el poder de compra de los asalariados.

Adicionalmente, las variaciones experimentadas por los salarios reales no afectaron a todos los trabajadores de la misma manera sino que, de forma opuesta, también se evidenciaron fluctuaciones en los niveles de heterogeneidad de la estructura salarial. A grandes rasgos es posible distinguir dos grandes etapas en función de la trayectoria que siguieron las diferencias en los ingresos reales de los distintos segmentos de asalariados, ya sea de acuerdo a los perfiles de los puestos de trabajo como así también según determinadas características personales de las y los trabajadores. En líneas generales, entre los años 2003 y 2015, la conjunción de un contexto macroeconómico favorable y de transformaciones institucionales que promovieron un mayor grado de cohesión social del mercado de trabajo hizo posible que los sectores más postergados mejoraran su posición relativa. Es así que, durante este período fueron las trabajadoras, los jóvenes, los trabajadores no registrados y de bajo nivel educativo, como así también aquellos que se desempeñan en establecimientos pequeños y en tareas de escasa calificación, quienes experimentaron los mayores incrementos en sus salarios reales.

De modo inverso a lo acontecido durante los primeros años, las políticas conducentes a la desregulación del mercado de trabajo implementadas a partir de 2016, sumadas a la devaluación nominal del tipo de cambio y al notable incremento en las tarifas de los servicios públicos, derivaron en un empeoramiento de los ingresos de los trabajadores y en un aumento de la heterogeneidad salarial. Este proceso se vio acentuado luego de la crisis desatada en 2018, la cual marcó un punto de inflexión en el devenir de esta nueva edición del modelo de acumulación basado en la valorización financiera. En efecto, el segmento compuesto por los asalariados jóvenes, de bajo nivel educativo, no protegidos por la normativa laboral y que realizan labores sin calificación vio caer sus ingresos en una mayor magnitud. Sólo se pudo comprobar una reducción de la heterogeneidad salarial entre estos años de acuerdo al tamaño del establecimiento productivo, mientras que la brecha salarial por sexo se mantuvo constante luego de la disminución registrada previamente. Asimismo, cabe destacar que las diferencias salariales entre los jóvenes y el estrato de mayor edad experimentó en un primer momento una reducción que luego fue revertida en los últimos años.

Por su parte, la pandemia constituyó un factor exógeno que tendió a intensificar esta mayor heterogeneidad de la estructura salarial, a excepción de las diferencias por nivel educativo, las cuales experimentaron una leve reducción en el último año bajo estudio.

Este marco desfavorable guarda coherencia con el mecanismo expuesto en el apartado teórico de la presente investigación, según el cual las diferencias salariales tienden a ampliarse ante un contexto de alto desempleo debido a que la presión ejercida por la masa de desocupados impacta en mayor medida sobre los sectores y ocupaciones más vulnerables, que son los que emplean mano de obra más fácilmente sustituible. En tal sentido, los trabajadores que componen el núcleo más frágil del mercado laboral y que resultan más perjudicados ante escenarios adversos son aquellos que no se encuentran registrados, que desempeñan labores de baja calificación, que se emplean en pymes y que trabajan en determinadas ramas de actividad, como así también lo son los jóvenes y los trabajadores de menor nivel educativo.

A modo de síntesis, el análisis efectuado en el presente estudio muestra que en aquellas etapas donde se reivindicó el accionar del Estado como mediador de la relación laboral, se exhibió un mejor desempeño de los indicadores del mercado de trabajo en general y de los salarios reales en particular. Asimismo, en los períodos donde se pretendió cambiar los parámetros que definen tal relación a través de la aplicación de políticas de desregulación económica, se produjo un incremento del desempleo y del trabajo precario, como así también una mayor heterogeneidad de la estructura salarial.

En efecto, los resultados expuestos en este trabajo dejan en evidencia la insuficiencia de la teoría neoclásica para describir el comportamiento del mercado de trabajo durante el período bajo análisis, como así también exhortan acerca de la necesidad de incorporar esquemas teóricos alternativos que consideren otros factores institucionales a la hora de explicar los mecanismos que subyacen en el proceso de formación de los salarios reales, y que permitan superar las limitaciones de la teoría ortodoxa para dar cuenta del mismo.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Actis Di Pasquale, E., & Gallo, M. E. (2017). *Informe Sociolaboral del Partido de General Pueyrredón N° 19*. Grupo Estudios del Trabajo. Centro de Investigaciones Económicas y Sociales. UNMdP, Mar del Plata.
- Actis Di Pasquale, E., & Gallo, M. E. (2019). *Informe Sociolaboral del Partido de General Pueyrredón N° 27*. Grupo Estudios del Trabajo. Centro de Investigaciones Económicas y Sociales. UNMdP, Mar del Plata.
- Actis Di Pasquale, E., & Gallo, M. E. (2020). *Informe Sociolaboral del Partido de General Pueyrredón N° 28*. Grupo Estudios del Trabajo. Centro de Investigaciones Económicas y Sociales. UNMdP, Mar del Plata.
- Actis Di Pasquale, E., & Savino, J. V. (2019). *Participación y segregación ocupacional de mujeres y varones en Argentina (2003 y 2017): ¿evolución o estancamiento?*. IX Congreso Iberoamericano de Estudios de Género. Intersecciones feminismos, teorías y debates políticos. Mar del Plata, 29 de julio al 1 de agosto de 2019. Facultad de Humanidades, UNMdP.
- Altimir, O., & Beccaria, L. (1999). *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*. Serie de reformas económicas N° 28. Comisión Económica para América Latina. Organización de Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Arceo, N., Monsalvo, A. P., Schorr, M., & Wainer, A. (2008). *Empleo y salarios en la Argentina: una visión de largo plazo*. (1ra ed.). Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Astarita, R. (2012). *Keynes, poskeynesianos y keynesianos neoclásicos. Apuntes de economía política*. 1ra ed. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Azpiazu, D. (1998). *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*. (1ra ed.). FLACSO. Eudeba. Buenos Aires.
- Azpiazu, D., & Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y Economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Banco Central de la República Argentina. (2020). *Mercado de cambios, deuda y formación de activos externos, 2015-2019*. Buenos Aires.
- Banco Central de la República Argentina. (2007). *Informe al Congreso de la Nación*. Noviembre 2007. Buenos Aires.
- Barrera, M., & Manzanelli, P. (2018). *Deuda externa y corrida cambiaria. Un análisis del gobierno de Cambiemos en perspectiva histórica*. Cuadernos de Economía Crítica (9), pp. 17-44.

- Basualdo, E. (2003). *Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década del noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera*. Realidad Económica (200), pp. 42-83.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. (1ra ed.). Siglo XXI-FLACSO. Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2007). *Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía*. Documento de Trabajo N° 1, Maestría en Economía Política Argentina, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.
- Basualdo, E. (2011). *Sistema político y modelo de acumulación: tres ensayos sobre la Argentina actual*. (1ra ed.). Buenos Aires: Atuel.
- Basualdo, E., & Manzanelli, P. (2016). *Régimen de acumulación durante el ciclo de gobiernos kirchneristas*. Realidad Económica (304), pp. 6-40.
- Basualdo, E., & Manzanelli, P. (2017). *La deuda externa de Macri en perspectiva histórica*. Voces en el Fénix (64), pp. 19-25.
- Basualdo, E., Barrera, M., & Manzanelli, P. (2015). *La naturaleza política y la trayectoria de los gobiernos kirchneristas*. Documento de trabajo N° 14. Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA). CTA. Buenos Aires.
- Basualdo, E., Manzanelli, P., Castells, M., & Barrera, M. (2019). *Informe de coyuntura N° 32*. Documento de trabajo N° 14. Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA). CTA. Buenos Aires.
- Beccaria, L. (2007). *El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos*. En B. Kosacoff, *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007* (pp. 357-394). Buenos Aires: CEPAL.
- Beccaria, L., & Maurizio, R. (2017). *Mercado de trabajo y desigualdad en la Argentina. Un balance de las últimas tres décadas*. Sociedad (37).
- Beccaria, L., Esquivel, V., & Maurizio, R. (2005). *Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina*. Desarrollo Económico, 45 (178), pp. 235-262.
- Beccaria, L., Fernández, A., & Trajtemberg, D. (2017). *Reducción de la desigualdad de las remuneraciones e instituciones laborales: Argentina 2003-2015*. LII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. Buenos Aires.
- Beccaria, L., Maurizio, R., & Vázquez, G. (2015). *Recent decline in wage inequality and formalization of the labour market in Argentina*. International Review of Applied Economics, 29 (5), pp. 677-700.
- Boyer, R. (1990). *The Regulation School. A Critical Introduction*. Oxford: Columbia University Press

- Boyer, R. (2007). *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*. (4ta ed.). Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.
- Boyer, R. (2016). *La economía política de los capitalismo: teoría de la regulación y de la crisis*. (E. Ghelfi, Trad.) Moreno: UNM Editora.
- Canitrot, A. (1975). *La experiencia populista de redistribución de ingresos*. Desarrollo Económico, 15 (59), pp. 331-351. IDES. Buenos Aires.
- Canitrot, A. (1983). *El salario real y la restricción externa de la economía*. Desarrollo Económico, 23 (91), pp. 423-427. IDES. Buenos Aires.
- Cortés, R., & Marshall, A. (2003). *Salarios, desigualdad y sector externo bajo distintos regímenes macroeconómicos*. Realidad Económica, 195.
- Cortés, R., & Marshall, A. (2017). *El mercado de trabajo en la gestión Cambiemos*. 13vo Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET. Agosto de 2017. Buenos Aires.
- Dalle, D. G. (2019). *La declaración jurada anticipada de importación (DJAI): análisis de la herramienta de comercio exterior durante el período 2012-2015*. Universidad de San Andrés.
- Damill, M., & Frenkel, R. (2006). *El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera*. Revista de la CEPAL (88), pp. 109-132.
- De Angelis, I., Calvento, M., & Roark, M. (2013). *¿Hacia un nuevo modelo de desarrollo? Desde la teoría de la regulación. Argentina 2003- 2010*. Revista Problemas del Desarrollo, 44 (173), pp. 31-56.
- Esquivel, V., & Maurizio, R. (2005). *La Desigualdad de los Ingresos y otras Inequidades en Argentina Post-Convertibilidad*. Policy Paper Series Workshop, 4.
- Fernández, A. L., & González, M. L. (2012). *La desigualdad en los ingresos laborales. Su evolución en la posconvertibilidad. Apuntes para el cambio*. Revista digital de Economía Política (3), pp. 18-31.
- Fernández, A. L., & González, M. L. (2019). *Informe sobre situación del mercado de trabajo N° 6*. Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA). CTA. Buenos Aires.
- Friedrich Ebert Stiftung. (2019). *Agenda urgente para una sociedad de trabajo. (Autores Varios)*. Análisis (43). Buenos Aires.
- Gallo, M. E. (2011). *Marx, Keynes y Kalecki: sus conexiones en la teoría la distribución del ingreso, el valor de cambio y la naturaleza del capital*. 10° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET. Buenos Aires.
- Gallo, M. E. (2013). *Determinación de los salarios y modelos de acumulación en Argentina: los condicionantes en la dinámica de la determinación salarial durante el régimen de convertibilidad*. Tesis de Maestría. Maestría en Economía Política. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Buenos Aires.

- Gallo, M. E. (2017). *La economía argentina durante el período 2004-2017: ciclo expansivo, restricción externa y retorno de la valorización*. Segundo Congreso de Economía Política para la Argentina: "El impacto de las políticas neoliberales". Avellaneda.
- Gallo, M. E., & Ibarra, F. L. (2019). *Heterogeneidad salarial en Argentina en el marco de la recomposición del mercado de trabajo: un análisis del período 2003-2015*. 14° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET. Buenos Aires.
- Giosa Zuazúa, N. (2000). *Dinámica de acumulación y mercado de trabajo: las grandes empresas, el desempleo y la informalidad laboral en la Argentina de los años 90*. En: *Época*. Revista argentina de economía política (2), noviembre de 2000. Buenos Aires.
- Keynes, J. M. (1965). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. (7° ed.). (E. Hornedo, Trad.) México: Fondo de Cultura Económica.
- Kicillof, A. (2004). *El capital según Lord Keynes*. Revista Nueva Economía. Órgano de la Academia Nacional de Ciencias Económicas de la República de Venezuela (21-22), pp. 5-52.
- Kicillof, A. (2007). *Fundamentos de la teoría general: consecuencias teóricas de Mr. Keynes*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Eudeba.
- Kulfas, M. (2016). *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina, 2003-2015*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Labrunée, M. E., & Gallo, M. E. (2005). *Informalidad, precariedad y trabajo en negro. Distinción conceptual y aproximación empírica*. *Realidad Económica* (210), pp. 60-76.
- Lanari, M. E. (2000). *Educación y competencias laborales en un mercado de trabajo local. Políticas de reclutamiento y saberes demandados en firmas productoras de bienes y servicios: el caso de firmas productoras de bienes de capital*. Tesis de Maestría. Maestría en Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Mar del Plata – Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Lanari, M. E. (2015). *Argentina: las implicaciones de las políticas públicas y la regulación laboral sobre el trabajo 2008-2013*. Cuadernos del Cendes (89), pp. 1-16.
- Manzanelli, P. (2015). *Aportes al estudio de la formación de capital en la Argentina actual (2002-2012)*. *Ensayos de Economía* (46), pp. 71-98.
- Manzanelli, P., Barrera, M., Belloni, P., & Basualdo, E. (2014). *Devaluación y restricción externa. Los dilemas de la coyuntura económica actual*. *Cuadernos de Economía Crítica* (1), pp. 37-73.
- Marshall, A. (1995). *Regímenes institucionales de determinación salarial y estructura de los salarios, Argentina (1976-1993)*. *Desarrollo Económico*, 35 (138). IDES. Buenos Aires.

- Marshall, A. (2010). *Desigualdad salarial en la industria argentina: discusión de las tendencias en 2003-2008*. XLV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. Buenos Aires.
- Martínez Soria, J. (2008). *Empleo informal y segmentación del mercado de trabajo urbano en México*. Tesis Doctoral. Departamento de Economía Aplicada. Universidad Autónoma de Barcelona. Barcelona.
- Marx, K. (2004). *El capital: crítica de la economía política. Libro primero: el proceso de producción del capital. T. 1*. (1ra ed., Vol. 1). Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Maurizio, R. (2009). *Macroeconomic Regime, Trade Openness, Unemployment and Inequality: The Argentine Experience*. IDEAS (3).
- Mill, J. S. (1997). *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*. (C. Rodríguez Braun, Trad.) Madrid: Alianza Editorial.
- Monza, A. (1981). *Una discusión comparada de los distintos enfoques teóricos sobre la determinación del empleo y el salario*. Versión preliminar. Curso Regional sobre Empleo, Población y Necesidades Esenciales. Santiago de Chile.
- Neffa, J. C. (2006). *Evolución conceptual de la Teoría de la Regulación*. En E. d. Toledo, *Teorías sociales y estudios del trabajo*: (pp. 277-312). Barcelona.
- Neffa, J. C. (2017). *Modos de desarrollo, trabajo y empleo en la Argentina (2002-2017)*. Revista Estado y Políticas Públicas (9), pp. 93-119.
- Neffa, J. C., Panigo, D., & López, E. (2010). *Contribuciones al estudio del trabajo y el empleo desde la teoría de la regulación: un marco teórico para estudiar los modos de desarrollo y su impacto sobre el empleo*. Buenos Aires: CEIL-PIETTE.
- Novick, M., & Tomada, C. (2001). *Reforma laboral y crisis de la identidad sindical en Argentina*. Cuadernos del CENDES, (47), 79-110.
- Nunes Chas, B., & Torres, N. (2017). *El mercado de trabajo en la gestión Cambiemos*. 13° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET. Buenos Aires.
- Palomino, H. (2007). *La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina*. 8° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET. Buenos Aires.
- Palomino, H. (2008). *¿Por qué la precariedad no es un fenómeno inevitable del capitalismo contemporáneo? El debate incipiente sobre la instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina*. Revista Veredas (16), pp. 153-179.
- Palomino, H., & Trajtemberg, D. (2006). *Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina*. Revista de Trabajo (3), pp. 47-68.

- Panigo, D. T., Chena, P. I., & Makari, P. A. (2010). *Las transformaciones en la normativa socio-laboral del nuevo modelo de desarrollo argentino*. Revista Atlántida (2), pp. 49-72.
- Pérez, P. (2007). *El desempleo de los jóvenes en la Argentina. Seis hipótesis en busca de una explicación*. Estudios del Trabajo N° 34, Julio - Diciembre de 2007, pp. 89-126.
- Pérez Sáinz, J. P. (1991). *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*. Nueva Sociedad. Guatemala.
- Pigou, A. C. (1927). *Wage Policy and Unemployment*. The Economic Journal, XXXVII (147), pp. 355-368.
- Recalde, H. P. (2011). *Reformas laborales durante la convertibilidad y la posconvertibilidad*. Voces en el Fénix (6), pp. 6-11.
- Say, J. B. (1821). *Tratado de economía política o Exposición sencilla del modo con que se forman, distribuyen y consumen las riquezas*. (J. Sánchez Rivera, Trad.) Madrid: Fondo Antiguo, Libros del Siglo XIX.
- Sweezy, P. M. (1969). *Teoría del desarrollo capitalista* (5ta ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Tomada, C. A. (2007). *La recuperación del trabajo y de sus instituciones rectoras*. Revista de Trabajo - Nueva Época (4), pp. 73-90.
- Trajtemberg, D. (2011). *Instituciones laborales y desigualdad salarial: un análisis del efecto de la ampliación de la cobertura de la negociación colectiva entre 2003-2010*. III Congreso Anual de AEDA: Consolidación del modelo productivo. Propuestas para la nueva década. Buenos Aires.
- Wainer, A. G. (2017). *El carácter social de la política económica del gobierno de Cambiemos*. XII Jornadas de Sociología - UBA. Buenos Aires.
- Wainer, A. G. (2018). *Economía y política en la Argentina kirchnerista (2003-2015)*. Revista Mexicana de Sociología (2), pp. 323-351.
- Waisgrais, S. (2001). *Desigualdad Salarial y Mercado de Trabajo en Argentina: Instituciones, oferta y demanda laboral en el período 1980-1999*. Departamento de Economía. Universidad Pública de Navarra.