

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:



**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar>



FLACSO
ARGENTINA

Maestría en Economía Política con mención en Economía Argentina

Tesis de Maestría:

**Determinación de los salarios y modelos de acumulación en
Argentina: los condicionantes en la determinación de la
dinámica salarial durante el régimen de convertibilidad**

Alumno: Marcos Esteban Gallo

Director de tesis: Dr. Martín Schorr

Co-Directora de tesis: Dra. María Estela Lanari

Buenos Aires, Mayo de 2013

RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo analizar la evolución que experimentaron los salarios nominales y reales, así como la heterogeneidad que exhiben los mismos, durante la vigencia del régimen de convertibilidad en Argentina, procurando dilucidar la funcionalidad que revisten los salarios en relación a la dinámica del modelo de acumulación basado en la valorización financiera.

A tal fin, el trabajo aborda en primer lugar el análisis de la vinculación que exhibe la estructura salarial con las principales variables macroeconómicas y con los indicadores que dan cuenta de la interrelación entre oferta y demanda de empleo. En segundo lugar se estudia la forma en que el comportamiento de los salarios reales y nominales se ve condicionado por las características que en cada momento presenta la restricción externa de la economía. Por último, se analiza la heterogeneidad creciente que experimenta la estructura salarial en función de distintas variables que caracterizan a los puestos de trabajo, como el carácter registrado/ no registrado de la relación salarial, el tamaño del establecimiento, la calificación de la tarea laboral y la rama de actividad correspondiente.

En todos los casos se busca fundamentar la explicación de los resultados observados, contrastando la evidencia empírica con los esquemas conceptuales desarrollados en el marco teórico de la presente tesis. Asimismo, se intenta comprender la funcionalidad que revisten las tendencias y las relaciones halladas con la dinámica intrínseca del modelo de acumulación basado en la valorización financiera, haciendo particular hincapié en las estrategias de acumulación asumidas por las fracciones dominantes del capital durante la vigencia del régimen de convertibilidad.

Los principales resultados permiten inferir que las transformaciones que experimenta la estructura productiva argentina a lo largo de la década de los noventa dieron lugar a la emergencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo, lo cual permitió que desde mediados de la década de los noventa se registrara un descenso significativo de los salarios reales y nominales, en forma conjunta con un deterioro considerable de las condiciones laborales y una creciente heterogeneización de la estructura salarial. Estas tendencias resultaban funcionales a los intereses de las fracciones dominantes del capital y contribuían al sostenimiento del régimen de convertibilidad en la medida en que el recorte de los salarios coadyuvaba a aliviar el retraso del tipo de cambio real.

AGRADECIMIENTOS

La conclusión de esta Maestría es el resultado de muchos años de dedicación a lo largo de los cuales he recibido la ayuda de incontables personas. Por ello me resulta inevitable no cometer injusticias en la escueta lista de personas que puedo mencionar en este espacio. En primer lugar quiero agradecer a Martín Schorr por su invaluable ayuda en la realización de esta tesis, por su buena predisposición, la paciencia y la dedicación que en todo momento tuvo conmigo. Deseo manifestar también mi especial agradecimiento a Estela Lanari por todos estos años de acompañamiento y por ser una de las personas que más me ayudó a lo largo de mi carrera para que pudiera llegar hasta aquí. A Patricia Alegre, mi agradecimiento por su incondicional predisposición y colaboración en gran parte de la elaboración de este trabajo. Quisiera hacer extensiva mi gratitud al Área de Economía y Tecnología de FLACSO y a la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la UNMDP por haberme facilitado los medios para poder cursar la Maestría.

Muy especialmente agradezco a todos los miembros de mi familia que me apoyaron y acompañaron durante todos estos años. Finalmente, quiero dedicar este trabajo a la memoria de mi padre.

ÍNDICE GENERAL

I. INTRODUCCIÓN.....	1
Objetivos e hipótesis.....	3
Estructura y metodología.....	4
II. MARCO TEÓRICO.....	7
II. 1. Introducción.....	7
II. 2. Planteamiento general del modelo neoclásico.....	8
II. 3. La alternativa keynesiana frente a la ortodoxia.....	12
II. 3. 1. <i>La crítica de Keynes al esquema neoclásico</i>	12
II. 3. 2. <i>Lineamientos principales de la Teoría General</i>	14
II. 3. 3. <i>Salarios reales y salarios nominales en la Teoría General</i>	15
II. 4. Salarios, ganancias y desempleo en Marx: la dinámica cíclica del capitalismo.....	19
II. 5. El aporte de Michal Kalecki a la heterodoxia.....	23
II. 5. 1. <i>El análisis kaleckiano de la determinación de los salarios y la distribución del ingreso</i>	23
II. 5. 2. <i>El pasaje de la industria individual al conjunto de la industria manufacturera</i>	26
II. 6. Determinación de los salarios y régimen de acumulación.....	29
III. EL FUNCIONAMIENTO DE LA ECONOMÍA ARGENTINA DURANTE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA.....	36
III. 1. Introducción.....	36
III. 2. El régimen de convertibilidad en el marco del modelo de valorización financiera.....	37
III. 3. Reestructuración del bloque dominante y reformas estructurales: consolidación del proyecto hegemónico.....	39
III. 4. Principales reformas en los marcos regulatorios del mercado de trabajo.....	45
III. 5. El desempeño macroeconómico y la centralidad del endeudamiento externo durante los noventa.....	47
III. 6. La evolución de la deuda externa y la desestructuración del mercado de trabajo en función de las reestructuraciones del bloque dominante.....	51
III. 7. Crisis y colapso del régimen de convertibilidad.....	57

IV. EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS DURANTE EL RÉGIMEN DE CONVERTIBILIDAD.....	61
IV. 1. Introducción.....	61
IV. 2. Descripción general de la evolución relativa de los salarios en los años noventa.....	65
IV. 3. Evolución relativa de los salarios en los años noventa y vinculación con otros indicadores macroeconómicos.....	68
V. EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS Y RESTRICCIÓN EXTERNA DE LA ECONOMÍA.....	83
V. 1. Introducción.....	83
V. 2. Estructura salarial y sobrevaluación cambiaria.....	84
V. 3. Endeudamiento externo y evolución salarial.....	87
V. 4. La fuga de capitales como agravante de la restricción externa.....	89
V. 5. La restricción externa en el marco de la crisis de la convertibilidad: los salarios como variable de ajuste.....	93
V. 6. Piso salarial en el marco del régimen de convertibilidad.....	95
VI. HETEROGENEIDAD SALARIAL Y CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL TRABAJO ASALARIADO.....	98
VI. 1. Introducción.....	98
VI. 2. Diferenciación entre trabajo registrado y no registrado.....	99
VI. 3. Evolución diferencial de las remuneraciones según el tamaño del establecimiento productivo.....	106
VI. 4. Evolución diferencial de las remuneraciones según la calificación del puesto de trabajo.....	113
VI. 5. Evolución diferencial de las remuneraciones según rama de actividad.....	119
VI. 6. Conclusiones parciales.....	125
VII. CONCLUSIONES.....	129
VIII. ANEXO METODOLÓGICO.....	136
<i>Evolución relativa de los salarios.....</i>	136
<i>Evolución relativa del producto por habitante y del producto por ocupado.....</i>	138
<i>Cantidad de horas mensuales trabajadas.....</i>	138
IX. BIBLIOGRAFÍA.....	139

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Gráfico N° III. 1 – Tasa de crecimiento del PBI.....	48
Gráfico N° III. 2 – Evolución de la deuda externa y del stock de capitales locales en el exterior - En millones de dólares.....	49
Gráfico N° III. 3 – Saldo de Balanza Comercial - En millones de dólares.....	53
Gráfico N° III. 4: Tasas de Desempleo y Subempleo – Total País.....	54
Gráfico N° IV. 1: Evolución relativa de los salarios mensuales nominales netos – Capital y GBA y Total 15 Aglomerados – Oct 94 = 100.....	62
Gráfico N° IV. 2: Evolución relativa de los salarios horarios nominales netos – Capital y GBA y Total 15 Aglomerados – Oct 94 = 100.....	63
Gráfico N° IV. 3: Evolución relativa de los salarios mensuales reales netos – Capital y GBA y Total 15 Aglomerados – Oct 94 = 100.....	63
Gráfico N° IV. 4: Evolución relativa de los salarios horarios reales netos – Capital y GBA y Total 15 Aglomerados – Oct 94 = 100.....	64
Gráfico N° IV. 5: Evolución relativa de los salarios nominales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA – Oct 94 = 100.....	66
Gráfico N° IV. 6: Evolución relativa de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA – Oct 94 = 100.....	66
Gráfico N° IV. 7: Evolución relativa del PBI per cápita a precios constantes y de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal –15 aglomerados y Capital y GBA – Promedios anuales - Oct 94 = 100.....	70
Gráfico N° IV. 8: Tasa de variación del PBI per cápita y de los salarios mensuales reales netos correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA	70
Gráfico N° IV. 9: Evolución relativa del PBI por ocupado a precios constantes y de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal –15 aglomerados y Capital y GBA – Promedios anuales - Oct 94 = 100.....	73
Gráfico N° IV. 10: Tasa de Desempleo –total país- y evolución relativa de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA – Oct 94=100.....	75
Gráfico N° IV. 11: Tasa de Empleo –total país- y evolución relativa de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA – Oct 94=100.....	76

Gráfico N° IV. 12: Relación Tasa de Empleo / Tasa de Desempleo –total país- y evolución relativa de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA – Oct 94 = 100.....	78
Gráfico N° V. 1: Resultado de la Balanza Comercial y Variación de Reservas Internacionales en millones de dólares y evolución relativa de los salarios netos mensuales reales y nominales correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA – Promedios anuales - Oct 94=100.....	86
Gráfico N° V. 2: Intereses Netos de la Balanza de Pagos y Variación de la Deuda Externa en millones de dólares y evolución relativa de los salarios netos mensuales reales y nominales correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA – Promedios anuales - Oct 94=100.....	88
Gráfico N° V. 3: Variación de la Deuda Externa menos Intereses Netos y Fuga de Capitales en millones de dólares y evolución relativa de los salarios netos mensuales reales y nominales correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA – Promedios anuales - Oct 94 =100.....	90
Gráfico N° VI. 1: Porcentaje de trabajadores asalariados no registrados – 15 aglomerados.....	100
Cuadro N° VI. 1: Salarios Mensuales Reales Netos según Registración del Puesto de Trabajo a precios de enero de 1993	102
Cuadro N° VI. 2: Salarios Horarios Reales Netos según Registración del Puesto de Trabajo a precios de enero de 1993	102
Gráfico N° VI. 2: Horas mensuales trabajadas según modalidad de inserción laboral – 15 aglomerados.....	103
Gráfico N° VI. 3: Evolución relativa de los salarios reales mensuales según modalidad de inserción laboral – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100.....	104
Gráfico N° VI. 4: Evolución relativa de los salarios reales horarios según modalidad de inserción laboral – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100.....	105
Cuadro N° VI. 3: Distribución de los trabajadores asalariados según Tamaño del Establecimiento.....	108
Cuadro N° VI. 4: Salarios Mensuales Reales Netos según Tamaño del Establecimiento a precios de enero de 1993.....	108
Cuadro N° VI. 5: Salarios Horarios Reales Netos según Tamaño del Establecimiento a precios de enero de 1993.....	109
Gráfico N° VI. 4: Horas mensuales trabajadas según tamaño del establecimiento – 15 aglomerados.....	110
Gráfico N° VI. 5: Evolución relativa de los salarios reales mensuales según tamaño del establecimiento – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100.....	111

Gráfico N° VI. 6: Evolución relativa de los salarios reales horarios según tamaño del establecimiento – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100.....	112
Cuadro N° VI. 6: Distribución de los trabajadores asalariados según Calificación del Puesto de Trabajo.....	115
Cuadro N° VI. 7: Salarios Mensuales Reales Netos según Calificación del Puesto de Trabajo a precios de enero de 1993.....	116
Cuadro N° VI. 8: Salarios Horarios Reales Netos según Calificación del Puesto de Trabajo a precios de enero de 1993.....	116
Gráfico N° VI. 7: Horas mensuales trabajadas según calificación del puesto de trabajo – 15 aglomerados.....	117
Gráfico N° VI. 8: Evolución relativa de los salarios reales mensuales según calificación del puesto de trabajo – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100.....	118
Gráfico N° VI. 9: Evolución relativa de los salarios reales horarios según calificación del puesto de trabajo – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100.....	119
Cuadro N° VI. 9: Distribución de los trabajadores asalariados según Rama de Actividad.....	120
Cuadro N° VI. 10: Salarios Mensuales Reales Netos según Rama de Actividad a precios de enero de 1993.....	121
Cuadro N° VI. 11: Salarios Horarios Reales Netos según Rama de Actividad a precios de enero de 1993.....	122
Gráfico N° VI. 10: Horas mensuales trabajadas según rama de actividad – 15 aglomerados.....	123
Gráfico N° VI. 11: Evolución relativa de los salarios reales mensuales según rama de actividad – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100.....	124
Gráfico N° VI. 12: Evolución relativa de los salarios reales horarios según rama de actividad – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100.....	125
Cuadro N° VI. 12: Porcentaje de empleo no registrado según tamaño del establecimiento.....	127
Cuadro N° VI. 13: Porcentaje de empleo no registrado según calificación del puesto de trabajo.....	127
Cuadro N° VI. 14: Porcentaje de empleo no registrado según rama de actividad	128

Determinación de los salarios y modelos de acumulación en Argentina: los condicionantes en la determinación de la dinámica salarial durante el régimen de convertibilidad

I. INTRODUCCIÓN

A partir de 1991 se implementa en Argentina el Plan de Convertibilidad, el cual debe entenderse como parte de un conjunto amplio de reformas estructurales que incluyen la apertura comercial y financiera, la flexibilización del mercado de trabajo y la privatización de gran parte de las empresas públicas y del sistema de previsión social. La finalidad explícita de estas transformaciones era incrementar la eficiencia y la competitividad de la economía argentina mediante la desregulación de los mercados y la incorporación del capital extranjero que, se argumentaba, sería atraído al país por la estabilidad económica e institucional que supuestamente regiría a partir de entonces gracias a las reformas implementadas.

Desde una perspectiva histórica amplia, el régimen de convertibilidad puede ser visto como un subperíodo en el marco de la vigencia del modelo de acumulación rentístico financiero que rigió en el país entre 1976 y 2001. En efecto, el conjunto de reformas estructurales puesto en marcha a inicios de la década de los noventa permitió articular los intereses de las distintas fracciones del capital que habían estado en pugna durante la década previa, potenciando a partir de ese momento la estrategia de valorización financiera que caracterizaba a la dinámica de acumulación de estos sectores.

La profundización de la lógica de valorización financiera por parte del capital concentrado y, en un sentido más abarcativo, el contexto macroeconómico en que dicha lógica se desplegó, afectaron al conjunto de la sociedad en múltiples aspectos. Las consecuencias del régimen de convertibilidad tuvieron entre sus manifestaciones más relevantes una marcada tendencia hacia la concentración en la distribución del ingreso y una profunda desarticulación del mercado laboral, todo lo cual se reflejó de manera notoria en el incremento de los niveles de pobreza e indigencia, así como en el aumento de los índices de desocupación y subocupación, junto con el crecimiento del trabajo no registrado y la inestabilidad laboral. Asimismo, a partir del año 1995 estos fenómenos

aparecen aunados con un proceso de regresión y heteroginización salarial crecientes, en el cual los ingresos de los asalariados se deterioran aun en forma simultánea con el incremento del producto por habitante y de la productividad por ocupado. En este contexto, las nuevas normativas laborales –la llamada *flexibilización laboral*- no hacían más que debilitar los instrumentos de defensa de los trabajadores, favoreciendo de ese modo la desestructuración del mercado de trabajo y la regresión salarial y distributiva, al tiempo que el elevado desempleo operaba como un fuerte disciplinador de la mano de obra, desalentando –o directamente imposibilitando- cualquier acción reivindicativa por parte de los trabajadores.

En vista de estas tendencias, la década de los noventa puede caracterizarse como un período de derrota para los sectores populares en general y para la mayor parte de los trabajadores asalariados en particular, quienes en muchos casos perdieron su condición de asalariados al pasar a engrosar los índices de desocupación. Por su parte, quienes no corrieron esa suerte debieron soportar en su mayoría un deterioro generalizado en sus condiciones de trabajo y en sus ingresos, además de un retroceso de sus derechos como trabajadores convalidado por las nuevas normativas en materia laboral.

El carácter profundamente regresivo de la experiencia histórica que significó el Plan de Convertibilidad motiva el interés por indagar el modo en que la estructura salarial se vio afectada por la dinámica que asumió el modelo de valorización financiera en esta etapa. En tal sentido, en el presente estudio se procura analizar, por un lado, los vínculos entre el comportamiento de las remuneraciones de los trabajadores asalariados y la evolución de distintas variables macroeconómicas y laborales que dan cuenta del desempeño de la economía argentina durante el régimen de convertibilidad. Por otra parte, se busca entender el modo en que dichos vínculos se enmarcan en la lógica del modelo de valorización financiera, de manera tal que permita comprender la funcionalidad que tenían los cambios en la estructura salarial con los requerimientos del modelo de acumulación vigente en ese entonces.

De esta forma, se espera que el presente trabajo pueda ser un aporte que contribuya a la comprensión de una época en la cual la implantación de un régimen económico, impulsado por la articulación de un conjunto de intereses específicos, trajo consigo un severo retroceso para los sectores más postergados de la sociedad argentina.

Objetivos e hipótesis

El objetivo del presente trabajo es estudiar la evolución que experimentaron los salarios nominales y reales, así como la heterogeneidad que exhiben los mismos, durante la vigencia del régimen de convertibilidad en Argentina, procurando dilucidar la funcionalidad que revisten los salarios en relación a la dinámica del modelo de acumulación basado en la valorización financiera. A tal fin, se analiza tanto la evolución de los promedios de los salarios nominales y reales, como las diferencias salariales que se observan entre puestos de trabajo con características disímiles.

A los efectos de dar cumplimiento al objetivo planteado, el estudio busca responder los siguientes interrogantes:

¿Qué evolución experimentaron los salarios reales y nominales, medidos en términos mensuales y horarios, entre 1991 y 2003?

¿Qué vinculaciones pueden observarse entre la evolución de los salarios y el comportamiento de distintas variables macroeconómicas como producto por habitante, producto por ocupado, tasa de empleo y tasa de desempleo?

¿Cómo se vincula la evolución de los salarios con el comportamiento del sector externo de la economía?

¿Qué perspectivas teóricas resultan pertinentes para explicar el comportamiento de la estructura salarial durante el período considerado?

¿Qué transformaciones tuvo la estructura del trabajo asalariado en términos de trabajo no registrado, tamaño del establecimiento, calificación del puesto de trabajo y rama de actividad?

¿Cómo evolucionó la heterogeneidad salarial observada en función de la estructura del trabajo asalariado?

A fin de alcanzar el objetivo propuesto y de responder los interrogantes precedentes se plantean las siguientes hipótesis:

- La evolución de los salarios reales y nominales durante el régimen de convertibilidad guarda estrecha relación con el funcionamiento del modelo de valorización financiera durante esa etapa. En tal sentido, la dinámica de acumulación de las fracciones del capital dominantes de la economía argentina durante el régimen de convertibilidad eliminó cualquier piso objetivo para los salarios reales.

- La inexistencia de un límite inferior para los salarios reales de acuerdo a los requerimientos de acumulación de las fracciones dominantes del capital hizo posible la desvinculación de la estructura salarial con la evolución tanto del producto por habitante como del producto por ocupado.

- La permanencia de un tipo de cambio sobrevaluado y la apertura del comercio exterior requerían una reducción de los salarios reales y nominales que posibilitara alcanzar el equilibrio de cuenta corriente, facilitando así la sustentabilidad del esquema macroeconómico y, por lo tanto, la continuidad de la valorización financiera.

- El elevado desempleo, la extensión del trabajo asalariado no registrado, así como las reformas laborales implementadas durante el régimen de convertibilidad resultaron funcionales a una reducción de los salarios reales que hiciera compatible la permanencia del tipo de cambio sobrevaluado con la consecución del equilibrio por cuenta corriente.

- Durante el período bajo análisis se produjo una heteroginización creciente de la estructura salarial que resultó funcional a la reducción de los promedios salariales.

Estructura y metodología

A fin de alcanzar los objetivos propuestos el estudio aborda, en primer lugar, una revisión de las principales perspectivas teóricas que buscan explicar el funcionamiento del mercado de trabajo en general y los procesos de determinación de salarios en particular. 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 lapso bajo estudio.

En el siguiente capítulo se analizan las principales tendencias que experimentó la economía argentina y la dinámica del mercado de trabajo durante la vigencia del régimen de convertibilidad, enmarcando dichas tendencias en la lógica de funcionamiento del modelo de acumulación basado en la valorización financiera y en la articulación y reconfiguración de las fracciones del capital dominantes durante esta etapa.

El análisis empírico de la estructura salarial abarca tres capítulos, en el primero de los cuales se lleva a cabo una aproximación exploratoria de la evolución que experimentaron los promedios salariales, así como un análisis de la medida en que los mismos se relacionan con el producto por habitante, la productividad del trabajo – medida a través del producto por ocupado-, y los principales indicadores del mercado de trabajo, en especial, las tasas de empleo y desempleo. En el segundo de los capítulos mencionados se estudia la manera en que el comportamiento de los salarios reales y nominales se vincula con distintas variables del sector externo, de manera tal que se pueda evaluar la interacción entre los salarios y la restricción externa de la economía. Por último, en el tercero de los capítulos dedicados al análisis empírico de los salarios se observa la evolución diferencial que exhiben los salarios reales en función de distintas variables que atraviesan al conjunto de los trabajadores asalariados y que caracterizan a los puestos de trabajo, como son trabajo registrado/ no registrado, tamaño del establecimiento, calificación del puesto de trabajo y rama de actividad.

La fuente de datos de la cual se obtiene la información referida a los salarios es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y el estudio abarca desde el inicio del Plan de Convertibilidad en 1991 hasta la última salida a campo de la EPH puntual en mayo de 2003. La decisión de extender el período de análisis hasta esta fecha, en la cual la convertibilidad ya había sido dejada atrás, está fundamentada en el argumento de que el comportamiento que exhiben los salarios durante 2002 y -en menor medida- la primera mitad de 2003, está condicionado por una situación de crisis que tiene sus causas explicativas en el funcionamiento intrínseco del régimen de convertibilidad. Así, se considera que la convertibilidad en particular, y la valorización financiera en general, extienden sus efectos más allá de su fecha concreta de finalización, que puede situarse en diciembre de 2001 con la declaración formal del default de los servicios de la deuda externa, o en enero de 2002 con la devaluación del tipo de cambio nominal.

Como se explica en el anexo metodológico, en todos los casos los salarios mensuales nominales netos son estimados a partir de la pregunta *p21* de la EPH puntual, y los salarios horarios a partir de la pregunta identificada como *inghora*, en tanto que para obtener los salarios reales se procede a deflactar los valores nominales utilizando en Índice de Precios al Consumidor (IPC) Nivel General.

El universo de análisis es el conjunto de los trabajadores asalariados ocupados del país. No obstante, debido a la disponibilidad de las bases de datos de la EPH, el análisis concreto se limitó a quince aglomerados para los cuales pueden construirse series de

datos consistentes que abarcan un período significativamente extenso. Dichos aglomerados son: Capital Federal y Gran Buenos Aires, Gran Rosario, Gran Santa Fe, Gran Paraná, Comodoro Rivadavia-Rada Tilly, Gran Mendoza, Gran Córdoba, Neuquén-Plottier, Jujuy-Palpalá, Río Gallegos, Salta, San Luis-El Chorrillo, Gran Tucumán-Tafí Viejo, Santa Rosa-Toay y Río Grande-Ushuaia.

Por último, en el capítulo final se exponen las reflexiones y conclusiones a las que da lugar el presente trabajo.

II. MARCO TEÓRICO

II. 1. Introducción

En la teoría económica existen dos cuestiones que son centrales en todo análisis: la capacidad del sistema para arribar –o al menos para tender- por sí mismo al pleno empleo de los recursos sin intervención externa, y el rol que juegan los salarios en el proceso de ajuste. En ambos casos se trata de cuestiones con fuertes implicancias sociales. El primer punto remite a la discusión sobre la naturaleza del desempleo y el diagnóstico pertinente, con el consecuente impacto sobre el diseño de las políticas económicas que se consideran aplicables. El segundo se vincula de manera directa con el anterior, y remite al carácter del salario como factor instrumental de la política económica y como determinante de la distribución del ingreso.

Entre los múltiples criterios de clasificación que pueden establecerse, es posible dividir a las distintas vertientes teóricas en dos grandes grupos. Por un lado, aquellas que consideran al salario como una variable determinada endógenamente por el sistema, no simplemente como el resultado de la tensión entre oferta y demanda, sino como una variable que tendría una magnitud técnicamente “correcta”, en el sentido de que permitiría al sistema arribar a una posición de equilibrio estable con pleno empleo. En esta línea se inscribe la teoría neoclásica, tanto en su versión original como en los distintos replanteos elaborados con posterioridad.

Por otro lado, existe un conjunto heterogéneo de corrientes teóricas que consideran al salario como un elemento determinado de manera exógena. En este sentido, se considera que el salario se establece de manera esencialmente institucional, entendiendo este concepto en el sentido amplio del término. Esto significa que lo institucional abarca tanto estructuras reglamentarias formales, como factores culturales y políticos en los que se refleja la relación de fuerzas entre distintos grupos de interés. Ello no implica negar la influencia que tienen sobre el salario las relaciones de oferta y demanda, pero sí supone negar la existencia de un nivel salarial óptimo que permita al sistema arribar a una situación de equilibrio armónico, con pleno empleo de los recursos y sustentable en el tiempo. Se concibe, en cambio, al desempleo involuntario como una posibilidad verosímil y perdurable. Las distintas vertientes heterodoxas de la teoría económica, como los modelos marxistas o neomarxistas, o las múltiples interpretaciones poskeynesianas comparten este criterio.

A medio camino entre ambas posturas consideramos que se encuentra la teoría keynesiana en su versión original, por las razones que se desarrollarán más adelante.

En el presente capítulo se procura reflexionar acerca de la naturaleza que reviste el salario en las principales doctrinas económicas, incursionando esencialmente en el pensamiento de los autores básicos o fundacionales de cada una de ellas. De esta manera, se procura realizar una presentación estilizada de las distintas perspectivas teóricas, en función de los interrogantes, objetivos e hipótesis que guían la presente investigación. Así, se hace hincapié en los postulados básicos referentes a la temática de la determinación salarial de la teoría económica neoclásica, el pensamiento keynesiano, la teoría marxista y los esquemas propuestos por Michal Kalecki. Asimismo, se analiza también la manera en que distintos condicionantes estructurales -históricamente determinados y definidos por el régimen de acumulación específico vigente en cada formación social particular- pueden incidir en la configuración de la estructura salarial, destacando fundamentalmente aquellos factores que han estado presentes en distintas etapas de la historia económica argentina.

II. 2. Planteamiento general del modelo neoclásico

En el “mainstream” del pensamiento económico de las últimas décadas el modelo neoclásico se ha impuesto como la visión dominante¹. En términos genéricos, este esquema teórico concibe al sistema económico como un conjunto de mercados interconectados de bienes y de factores de producción, que puede arribar mediante mecanismos propios que le son intrínsecos a una situación de equilibrio general; esto es, una situación en la cual las cantidades de factores y de productos intercambiadas en el mercado, y sus correspondientes precios, quedan determinados de forma endógena y estable por el propio sistema, sin que operen fuerzas desestabilizadoras. En el proceso que guía al sistema hacia el equilibrio general intervienen multitud de decisiones individuales adoptadas libremente según el criterio de la racionalidad, de modo que el

¹ Las ideas esenciales de la teoría económica neoclásica fueron sentadas por Alfred Marshall en su obra *Principles of Economics. An introductory volume* (1890). En lo referido a la teoría neoclásica del mercado de trabajo, constituye una obra emblemática el libro de Arthur Pigou *Theory of Unemployment* (1933). Al decir de Keynes en relación a la obra de Pigou: “[...] el suyo es el único intento que conozco de desarrollar la teoría clásica de la ocupación en forma precisa. Así, me he visto obligado a dirigir mis objeciones contra esta teoría en la exposición más formidable que de ella se ha hecho.” (Keynes, 1974: 248).

equilibrio económico alcanzado en condiciones de libre decisión constituye un óptimo en el que las partes en cuestión obtienen el máximo beneficio posible².

En términos metodológicos, el pasaje desde la órbita de las decisiones individuales a las determinaciones del sistema en su conjunto puede realizarse mediante la agregación de magnitudes individuales –lo que se conoce como individualismo metodológico-, sin que se plantee la posibilidad de contradicción entre la conveniencia individual y el bienestar general (Kicillof, 2007). Y gracias al accionar de mecanismos cuyo análisis se considerará más adelante en el presente apartado, el equilibrio general se corresponde con el pleno empleo de los recursos disponibles.

La explicación neoclásica del mercado laboral constituye una pieza más dentro del esquema de equilibrio general de inspiración walrasiana. En términos analíticos, la forma de abordar el mercado de trabajo consiste en una particularización del mecanismo básico de interacción entre oferta y demanda que gobierna a todo el sistema. Se niega por lo tanto, la posibilidad de que el mercado laboral presente alguna característica específica que lo diferencie de los mercados de productos (Monza, 1981). La analogía con el resto de los mercados requiere de una función de demanda que relacione la cantidad demandada de factor trabajo –medido generalmente en horas-hombre- con su precio, esto es, el salario real. Asimismo, se necesita una función de oferta en la cual la cantidad ofertada de horas de trabajo se vincule funcionalmente con el salario real.

La construcción de la función de demanda se deriva del concepto técnico de *productividad marginal del trabajo*, es decir, el incremento en el producto debido a un aumento unitario en la cantidad de factor trabajo empleado. La productividad marginal del trabajo se considera sujeta a la ley de rendimientos marginales decrecientes, de modo que, dado un stock fijo de capital plenamente utilizado, incrementos sucesivos en

² A lo largo del siglo XX se han elaborado múltiples replanteos de la teoría neoclásica, entre los que cabe destacar a la síntesis neoclásica, el monetarismo y la escuela de las expectativas racionales. La exposición más acabada de la síntesis neoclásica puede hallarse en el célebre libro de Don Patinkin (1959) *Dinero, interés y precios*. Los postulados esenciales de la escuela monetarista pueden consultarse en distintos textos de la vasta obra de Milton Friedman, entre los cuales pueden destacarse *Studies in the Quantity Theory of Money* (1956), *A Program for Monetary Stability* (1960), *The Optimum Quantity of Money and Other Essays* (1969), o el más conocido *A Monetary History of the United States, 1867-1960* (1963), entre otros. La escuela de las expectativas racionales fue desarrollada principalmente a partir de los trabajos de Robert Lucas y Thomas Sargent, entre los que pueden mencionarse *Rational Expectations and Econometric Practice* (Lucas y Sargent, 1981), *"Rational" Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule* (Sargent y Wallace, 1975) y *After Keynesian Macroeconomics* (Lucas y Sargent, 1979). Todas estas escuelas comparten, en líneas generales, la confianza en el ajuste automático de los mercados y responsabilizan a la rigidez de precios y salarios por la persistencia de situaciones de desempleo involuntario. La escuela de las expectativas racionales directamente plantea la absoluta ineficacia de cualquier política pública.

la cantidad de factor trabajo empleado darán lugar a incrementos progresivamente menores en el volumen de producción. En este esquema los empresarios contratarán más trabajadores –o emplearán más horas-hombre de trabajo- siempre que el producto adicional generado por la última unidad de trabajo empleada sea superior a la remuneración percibida por esa última unidad de trabajo. En otros términos, los empresarios ampliarán su plantel de personal siempre que la productividad marginal del trabajo supere al salario real. Sólo de esa manera los capitalistas incrementarían su masa de ganancias a medida que contratan mano de obra, y se estarían comportando de acuerdo al principio de racionalidad.

Como la productividad del trabajo está sujeta a la ley de rendimientos marginales decrecientes, con cada unidad adicional de factor trabajo que se contrate el salario real deberá descender de manera que se iguale al producto marginal del trabajo para ese volumen dado de ocupación. Cuanto más bajo sea el salario real, mayor será la cantidad de factor trabajo que a los empresarios les resultará rentable emplear. De esta manera queda establecida una relación funcional en la que la cantidad de trabajo utilizado se relaciona inversamente con el salario real. Así, a un menor salario real corresponde un mayor nivel de empleo, dado un determinado stock de capital que se utiliza plenamente –o sea, no hay capacidad ociosa-, y manteniendo constante el estado de la técnica. Los cambios tecnológicos o los incrementos en la demanda de trabajo debidos a la acumulación de capital pueden ser representados mediante cambios paramétricos en la función que se traducen gráficamente en desplazamientos de la curva de demanda de trabajo. Pero lo que ésta última busca remarcar, en definitiva, es la relación inversa entre la magnitud de los salarios reales y el nivel de empleo. Asimismo, los cambios técnicos que incrementan la productividad del trabajo –lo que se refleja gráficamente en un desplazamiento hacia arriba de la función de productividad marginal del trabajo- constituyen la única alternativa consistente para lograr un aumento de los salarios reales sin introducir interferencias distorsivas en los mecanismos del mercado.

En cuanto a la función de oferta de trabajo, está formulada de manera tal que los trabajadores buscan igualar el salario real con la desutilidad marginal que les ocasiona cada hora de trabajo adicional. De manera axiomática se postula que el sacrificio que implica el trabajo, formalizado en el concepto de *desutilidad*, crece proporcionalmente más que el tiempo que se destina al trabajo, de modo que la *desutilidad marginal del trabajo* se incrementa a medida que aumenta la cantidad de factor trabajo empleado. Para compensar esa desutilidad marginal creciente se debe pagar un salario real mayor a

medida que se emplea un volumen más grande de factor trabajo. Así, la función de oferta de trabajo relaciona positivamente la cantidad de trabajo ofertada con el nivel del salario real. Aquellos cambios estructurales que pueden influir en la oferta de trabajo, como el crecimiento vegetativo de la población, transformaciones demográficas de magnitud como las debidas a movimientos migratorios o conflictos armados, o cambios culturales que pueden incidir en el posicionamiento de determinados grupos de personas en relación al mercado laboral son representados mediante cambios paramétricos en la función que se reflejan gráficamente en el desplazamiento de la curva de oferta de trabajo.

Siguiendo los principios del individualismo metodológico, a partir de las funciones de oferta de trabajo individuales se puede derivar la función de oferta de trabajo agregada sumando la totalidad de las horas de trabajo ofertadas por todos los individuos de la sociedad para cada nivel de salario real dado. De manera análoga, la suma de la totalidad de las horas de trabajo demandadas por todos los empresarios individualmente considerados para cada magnitud del salario real da lugar a la función de demanda de trabajo agregada. A partir de allí resulta fácil deducir el salario real de equilibrio del mercado de acuerdo a los típicos principios de interacción entre oferta y demanda. En el equilibrio el salario real iguala simultáneamente a la productividad marginal del trabajo y a la desutilidad marginal del mismo. Todos los agentes del mercado se encuentran en una situación óptima porque al salario real de equilibrio los empresarios no tienen incentivos para incrementar la cantidad de trabajo demandada ni los trabajadores encuentran motivos para aumentar la cantidad de trabajo ofertada. Por eso mismo, el volumen de ocupación que se alcanza al nivel del salario real de equilibrio corresponde al *pleno empleo de la fuerza de trabajo*, porque todo el que esté dispuesto a aceptar el salario que se deriva de su contribución marginal al producto conseguirá emplearse, y sólo permanecerán desempleados quienes *voluntariamente* decidan permanecer fuera del mercado laboral debido a su disconformidad con el salario real que se les ofrece. Aquí resulta importante señalar que, dada la posición de las curvas de oferta y demanda de trabajo, el salario real funciona como un determinante causal del nivel de empleo; es decir, la relación causal va del salario real al volumen de empleo, y no al revés. Por esa razón, en el esquema neoclásico el único motivo posible por el que puede haber desempleo involuntario es la persistencia de un salario real superior al de equilibrio, determinado generalmente por factores de orden institucional exógenos al modelo, considerados como distorsionantes de las fuerzas naturales del

mercado, que limitan la cantidad de factor trabajo que los empresarios están dispuestos a demandar. Por ende, la mejor política económica para promover el crecimiento del empleo resulta ser la eliminación de todos los elementos que impiden que el salario real se ubique libremente en su nivel de equilibrio.

Si se trasciende el punto de vista parcial que implica el análisis del mercado de trabajo tomado en forma aislada, se concluye que el salario real determinado según el libre juego de la oferta y la demanda constituye en realidad sólo un punto en el vector de precios que corresponde al equilibrio general del sistema en su conjunto, esto es, el equilibrio simultáneo de todos los mercados. Como, de acuerdo a los principios walrasianos que inspiran el concepto neoclásico de equilibrio general, una distorsión en un mercado afecta necesariamente a los demás mercados interrelacionados que componen el sistema, permitir que el salario real arribe a su nivel de equilibrio no es sólo una condición necesaria para que el mercado laboral logre el pleno empleo de la fuerza de trabajo, sino que también es un requisito indispensable para eliminar las distorsiones de precios y cantidades que se presenten en cualquier parte del sistema económico. Así, el salario real de equilibrio determinado según los principios neoclásicos constituye el nivel técnicamente “correcto” –el *único* nivel técnicamente “correcto”- que permite alcanzar el óptimo social que implica el equilibrio general del sistema, y cualquier elemento que se interponga en el camino del ajuste hacia el equilibrio debe ser eliminado, o por lo menos minimizado, a fin de maximizar el bienestar colectivo.

II. 3. La alternativa keynesiana frente a la ortodoxia

II. 3. 1. *La crítica de Keynes al esquema neoclásico*

El principal libro de Keynes, la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, comienza cuestionando el modelo neoclásico del mercado de trabajo, que era una de las facetas donde más expuesta quedaba la incapacidad de la economía ortodoxa para dar cuenta de la realidad imperante en el contexto de la Gran Depresión de los años `30, así como para proponer políticas económicas eficaces que permitieran al menos morigerar los efectos de la crisis.

Keynes resume este modelo –que él llama teoría clásica de la ocupación- en dos postulados fundamentales:

El salario es igual al producto marginal del trabajo.

La utilidad del salario, cuando se usa determinado volumen de trabajo, es igual a la desutilidad³ marginal de ese mismo volumen de ocupación.

El primer postulado remite a la forma que en se construye la función de demanda de trabajo, mientras que el segundo hace referencia a la forma de derivar la función de oferta. Como se expuso en el apartado anterior, la interacción entre ambas funciones determina el salario real de equilibrio y el volumen de ocupación.

Keynes acepta el primer postulado, pero cuestiona el segundo, al que dirige una serie de críticas. Fundamentalmente, Keynes afirma que son dos las objeciones contra el segundo postulado de la escuela neoclásica⁴. En primer lugar, no se corresponde con los hechos que ante una reducción del salario real debida a un aumento de los precios se produzca una reducción en la cantidad de mano de obra ofertada. En segundo lugar, los obreros en su conjunto no tienen control sobre el salario real que perciben; sólo pueden establecer convenios sobre los salarios nominales, siendo los salarios reales una variable que depende de muchos otros factores.

En consecuencia, queda invalidada así la prescripción neoclásica que propone un recorte en los salarios reales como remedio necesario y suficiente para eliminar el desempleo involuntario, dejando que el mercado –Ley de Say mediante- haga todo lo demás⁵.

³ “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, 1974: 17). Los modelos microeconómicos actuales esquematizan esta conducta mediante un mapa de curvas de indiferencia típico en el que un trabajador individual se enfrenta a la elección entre el ocio y la percepción de un salario. Sólo incrementando el salario real un trabajador consentirá trabajar más horas, sacrificando tiempo de ocio.

⁴ En la terminología original de la *Teoría General* Keynes denomina “escuela clásica” a lo que hoy se designa comúnmente como escuela neoclásica.

⁵ La Ley de Say afirma que en todo proceso productivo la suma de las remuneraciones a los factores es igual al valor del producto final, de modo que en el propio proceso de fabricación de un producto se crea el poder adquisitivo necesario para que ese producto sea comprado. A partir de aquí, la teoría económica neoclásica deduce la imposibilidad de que tengan lugar crisis de sobreproducción –o de insuficiencia de demanda- sostenidas en el tiempo. Esto se resume comúnmente en el aserto que sostiene que *la oferta crea su propia demanda*. Si los empresarios tienen la certeza de que cada unidad adicional de producto que fabriquen podrá ser vendida, el producto y el empleo se expandirán *sin necesidad de una intervención activa por parte del Estado*, hasta que se alcance la plena utilización de los factores productivos. Por lo tanto, según la economía neoclásica, no es posible la existencia de situaciones duraderas de desempleo involuntario, a menos que los mecanismos de ajuste del mercado sean indebidamente interferidos.

II. 3. 2. *Lineamientos principales de la Teoría General*

En respuesta a la evidente falta de correspondencia entre la teoría neoclásica y la realidad económica perceptible durante la Gran Depresión, Keynes propone un sistema teórico alternativo que parte de cuestionar la idea de que la oferta crea su propia demanda para cualquier nivel de ocupación.

El núcleo central de la teoría propuesta por Keynes se basa en admitir la posibilidad de que, por diferentes motivos, la comunidad en su conjunto no gaste la totalidad del ingreso. Como observa Keynes, cuando el nivel de ocupación aumenta, también lo hace el ingreso global de la comunidad. Sin embargo, debido a razones psicológicas, cuando el ingreso se incrementa, el consumo crece en menor proporción. De este modo, a medida que aumenta el empleo, se genera una brecha creciente entre el consumo y el ingreso, que requiere ser compensada con un mayor volumen de inversiones. Sólo así podrá sostenerse el incremento de la ocupación (Keynes, 1974).

En consecuencia, la recomendación de Keynes para reducir el desempleo consiste en incentivar la inversión. Por su parte, la teoría de la inversión de Keynes se vincula con su teoría del dinero, la cual afirma que existen distintos motivos que pueden inducir a las personas a atesorar dinero. Los tres motivos centrales mencionados por Keynes son transaccional, precaucional, y especulativo, prestando especial atención al tercero. En efecto, al plantear la posibilidad de una demanda especulativa de dinero, Keynes afirma que este último puede ser, además de medio de cambio, una reserva de valor, es decir, una de las formas que adopta el ahorro. Aquí, dinero y ahorro son conceptos distintos de lo que plantea la economía neoclásica, y en este cambio conceptual se rompe con la Ley de Say, porque ahora no todo acto de ahorro se traduce necesariamente en un acto de inversión. En cambio, el atesoramiento de saldos líquidos pasa a tener un sentido en sí mismo y constituye una pérdida del sistema por la cual se fuga parte de la capacidad de compra que se genera al retribuir a los factores en el proceso productivo. Para Keynes, la demanda especulativa de dinero -el deseo de atesorar dinero por el motivo especulativo- se encuentra inversamente relacionada con la tasa de interés, en tanto que esta última constituye una compensación por desprenderse del dinero a cambio de activos de menor liquidez.

Frente a la demanda especulativa de dinero, un incremento de la oferta monetaria por decisión del Banco Central provocará un exceso en las tenencias de saldos líquidos por parte de los particulares, parte del cual se canalizará hacia la compra de bonos,

elevando así su precio y bajando, por lo tanto, la tasa de interés, hasta que las tenencias de dinero del público estén en equilibrio con el nuevo nivel de oferta monetaria⁶. El dinero, por lo tanto no es neutral, sino que puede tener un efecto concreto sobre el ingreso real y sobre el nivel de empleo mediante la incidencia que la tasa de interés ejerce sobre el volumen de inversiones.

El nivel de inversiones, a su vez, estará determinado por la interacción entre la tasa de interés y la eficacia marginal del capital. Esta última se define como la tasa de descuento a la cual los *rendimientos futuros estimados* de la inversión igualan al monto de la inversión inicial. Aquí, nuevamente Keynes introduce un punto de ruptura con la economía neoclásica y con uno de los conceptos requeridos para el funcionamiento de la Ley de Say. Mientras que para la economía neoclásica el capital tiene un ingreso cierto y calculable –su producto marginal– sobre el cual se estima la demanda de fondos prestables, para Keynes nada hay que asegure el éxito de una inversión. La ganancia que puede reportar un negocio está inexorablemente ligada a la incertidumbre que trae consigo la imposibilidad de conocer con certeza el futuro. El rendimiento que en el futuro puede reportar un proyecto de inversión que se inicia hoy es apenas *una esperanza* sujeta a una infinidad de contingencias sobre cuya probabilidad sólo puede tenerse un conocimiento incompleto. Por consiguiente, nadie puede asegurar hoy cuál será la tasa de retorno de un proyecto que se inicia. Esta relación intertemporal entre la inversión y su ganancia, y el componente de incertidumbre que media entre ambos, hace que el monto global de inversiones pueda sufrir fuertes oscilaciones sin que haya causas objetivas aparentes para ello. Así, en el esquema keynesiano, la tasa de interés como compensación por la iliquidez, el dinero como posible reserva de valor y la incertidumbre con respecto al futuro condicionando el monto global de inversiones se unen para configurar la posibilidad del desempleo involuntario y persistente.

II. 3. 3. Salarios reales y salarios nominales en la Teoría General

Como se ha visto hasta aquí, la fundamentación de Keynes en contra de la tendencia del mercado a arribar por sí solo al pleno empleo conlleva una refutación del mecanismo neoclásico de determinación de salarios y empleo. En cambio, según este autor, una política eficaz de empleo basada en una flexibilidad a la baja de los salarios

⁶ Demandar bonos equivale a ofrecer préstamos, con lo cual un exceso de demanda de bonos se corresponde con un exceso de oferta de créditos, cuyo efecto será un descenso de la tasa de interés.

nominales debería estar necesariamente mediada por los efectos que estos últimos puedan tener sobre la propensión a consumir, sobre la eficacia marginal del capital y/o sobre la tasa de interés. Cualquier cambio salarial que sea incapaz de modificar alguno de estos tres factores será incapaz de alterar el volumen de ocupación.

Respecto de la incidencia de una rebaja en los salarios nominales sobre la propensión a consumir Keynes es decididamente escéptico. En tal sentido, sostiene que los efectos regresivos en materia distributiva que tendría una política este tipo resentiría la propensión al consumo antes que incentivarla, con lo cual se agravarían los problemas de empleo.

En cuanto a las posibles consecuencias sobre la eficacia marginal del capital, las mismas dependerán de las expectativas sobre la evolución futura de los salarios que tengan los empresarios. Si éstos esperaran que los salarios nominales suban en el futuro, se verían favorecidas las inversiones en el presente, dado que existiría la conjetura de que los costos serán mayores en el futuro. Lo contrario sucede si los inversores suponen que los salarios monetarios caerán aún más; las decisiones de inversión se verían aplazadas debido a que se creería que los costos actuales son superiores a lo que serán en el futuro. Además, en el caso de la fabricación de artículos para asalariados, menores salarios implican menores expectativas de ventas, con lo cual caería aún más la eficacia marginal del capital. En cualquier caso, el efecto de un recorte de los salarios nominales sobre las inversiones es ambiguo y está sujeto a los débiles y cambiantes fundamentos sobre los cuales los empresarios basan sus expectativas, según explica Keynes en el capítulo 12 de la *Teoría General*.

La tasa de interés *nominal* puede verse influenciada por una disminución de los salarios nominales en la medida en que ésta tenga consecuencias deflacionarias. En efecto, la reducción de precios derivada de una caída en los salarios monetarios incrementará la oferta *real* de dinero, y con ello se posibilitará una baja en la tasa de interés *nominal* que puede favorecer la inversión⁷. Sin embargo, una caída en los

⁷ La caída en la tasa de interés nominal ocasionada por un recorte en los salarios monetarios es conocida en la literatura como “efecto Keynes”. Algunas vertientes de la escuela poskeynesiana niegan que este fenómeno pueda tener lugar, ya que consideran que la oferta monetaria es endógena y se ajusta al nivel de la demanda de dinero mediante la dinámica del sistema crediticio. En lugar de controlar la oferta de dinero, el Banco Central determina exógenamente la tasa de interés nominal de corto plazo como instrumento de política monetaria (Moore, 1988; citado en Panigo, 2006). En estas condiciones el efecto Keynes no opera, porque ante la caída de los precios originada por el recorte de los salarios monetarios, en lugar de aumentar la oferta real de dinero disminuye la demanda nominal de dinero transaccional, contrayendo con ello la oferta monetaria nominal y dejando inalterada la tasa de interés nominal definida exógenamente por el Banco Central. Más aún, en estas condiciones aumentarían la tasa de interés real y el

precios también incrementará el valor real de las deudas y la tasa de interés *real*, dificultando el pago de los créditos y pudiendo comprometer la solvencia de los deudores. Esto podría llevar a la quiebra a numerosas empresas y, en última instancia, aumentar aún más el desempleo. Por otra parte, en lo que a la tasa de interés nominal respecta, un recorte de los salarios monetarios equivale a un aumento en la oferta nominal de dinero, siendo infinitamente más fácil de implementar lo segundo que lo primero, dadas las dificultades de orden político y social que conllevaría una estrategia de rebaja generalizada de salarios. Por esta razón Keynes se opone a aquellos que confían en el ajuste automático de los mercados a partir de este mecanismo, y en lugar de ello aboga por una intervención activa del Estado a través de una política monetaria expansiva.

Finalmente, Keynes admite que, en una economía abierta, una rebaja de los salarios nominales locales en relación a los salarios nominales del exterior puede favorecer un crecimiento del empleo al alentar un saldo superavitario de la balanza comercial –estimulando así la inversión–, siempre y cuando esto implique una reducción de los costos de producción nacionales con respecto a los extranjeros. Sin embargo, dado que esto implica un abaratamiento relativo de los productos que un país exporta en relación a los artículos que importa, esta política también puede empeorar los términos del intercambio, lo que repercute en una reducción de los ingresos reales.

Teniendo en cuenta los argumentos precedentes, Keynes se manifiesta decididamente en contra de la posibilidad de favorecer el crecimiento del empleo mediante una reducción de los salarios nominales. Además de que tal estrategia sería impracticable en una sociedad democrática, de intentarse daría lugar a una gran inestabilidad de precios que haría difícil efectuar las previsiones requeridas por una economía de mercado: “El resultado principal de esta política sería producir una inestabilidad de precios, quizá tan violenta que hiciera fútiles los cálculos mercantiles en una sociedad económica que funcionara conforme al modelo actual. [...] Solamente en una sociedad altamente autoritaria, en la que pudieran decretarse cambios sustanciales y completos, podría funcionar con éxito una política de salarios flexibles” (Keynes, 1974: 237). Por ello la recomendación de Keynes respecto de la política salarial es tratar de mantener los salarios nominales tan estables como sea posible: “A la luz de estas consideraciones, opino ahora que el mantenimiento de un nivel general

valor real de las deudas, con lo cual la disminución de los salarios nominales, lejos de incentivar la inversión y el empleo, operarían exactamente en el sentido contrario.

estable de salarios nominales es, en general, la política más aconsejable para un sistema cerrado; al tiempo que la misma conclusión será válida para un sistema abierto, a condición de que pueda lograr el equilibrio con el resto del mundo por medio de fluctuaciones en los cambios sobre el exterior” (Keynes, 1974: 238). Esta recomendación es además coherente con la posibilidad de los sindicatos, que sólo tienen capacidad para negociar con sus empleadores un determinado nivel de salarios nominales, siendo poco lo que pueden hacer para asegurarse un monto estable de salarios reales.

En suma, en el esquema keynesiano, los salarios nominales requieren de una determinación institucional exógena (Kicillof, 2004), no siendo el ajuste salarial un mecanismo válido para incrementar el nivel de ocupación.

Sin embargo, al aceptar el primer postulado de la teoría clásica de la ocupación, Keynes admite el precepto neoclásico según el cual, *con un stock de capital dado*, el salario es igual a la productividad marginal del trabajo. Esto implica que, con una función de producción donde opera la ley de rendimientos marginales decrecientes, el salario real debe disminuir a medida que aumenta el empleo, aunque los salarios nominales permanezcan fijos en virtud de un acuerdo institucional. De esta manera, aunque los salarios nominales respondan a un arreglo institucional, el nivel de salarios reales se ajustará siempre, a través de la mediación del sistema de precios, para igualar a la productividad marginal del trabajo. En este esquema, si aumenta el nivel de ocupación, *dado un stock de capital fijo*, los precios subirán como un reflejo de la productividad marginal decreciente del trabajo, de modo que con salarios nominales estables, los salarios reales caerán conforme desciende la productividad del trabajo. Sin embargo, debe quedar claro que para Keynes, menores salarios reales son una *consecuencia* del incremento del empleo –debido a la vigencia de la ley de rendimientos marginales decrecientes-, pero nunca pueden ser su causa. Por ello desaconseja categóricamente una política de recortes salariales para aumentar el nivel de ocupación.

No obstante, la aceptación del primer postulado de la escuela clásica tiene dos implicancias sobre las que es menester llamar la atención. En primer lugar, el concepto de productividad marginal decreciente requiere variar la cantidad empleada de un factor, manteniendo fijas las dotaciones empleadas de los demás factores. Es decir, se requiere una amplia posibilidad de sustitución entre capital y trabajo, lo cual es una idea, por lo menos, discutible, si se atiende a la realidad de numerosos procesos productivos que sólo pueden combinar factores en proporciones relativamente rígidas.

La segunda implicancia es aún más cuestionable, dado que para afirmar que los salarios reales bajan cuando aumenta el empleo, el stock de capital utilizado debe permanecer *invariable*. Para una teoría que surge en un contexto histórico de depresión económica y que intenta explicar las causas del desempleo involuntario y persistente, esta idea es, por lo menos llamativa. En efecto, el concepto de desempleo referido en la *Teoría General* es unidimensional, ya que remite únicamente a desempleo de la fuerza de trabajo. El stock de capital, o bien es plenamente utilizado durante la depresión, o bien no se incorporan a la producción las unidades de capital ociosas a medida que aumenta el empleo. Cualquiera de las dos alternativas es completamente inverosímil. En cambio, si se admite que el nivel de utilización de capacidad instalada cae en la depresión y aumenta en la recuperación, acompañando los movimientos del nivel de empleo, no hay razón para argumentar que los salarios reales deben caer cuando se reduce la desocupación.

En un artículo publicado con posterioridad a la *Teoría General* Keynes reconoce esta objeción y afirma que el nivel de los salarios reales no es un determinante importante en las fluctuaciones cíclicas de corto plazo, a menos que se esté en una situación próxima al pleno empleo (Keynes, 1939; citado en Astarita, 2008). Aunque esta idea no invalida en términos lógicos el primer postulado de la teoría clásica de la ocupación, sí le quita relevancia práctica; ahora no sólo el recorte salarial no es una política adecuada para promover el empleo, sino que tampoco es de esperar que la recuperación económica vaya acompañada de una caída de los salarios reales, con lo cual, la rigidez de los salarios a la baja no puede ser señalada como el factor responsable de la persistencia de desempleo involuntario.

II. 4. Salarios, ganancias y desempleo en Marx: la dinámica cíclica del capitalismo

En la teoría marxista el análisis de los salarios, las ganancias y el desempleo aparece íntimamente ligado al concepto de la teoría del valor y de la dinámica cíclica de la economía capitalista. Lejos de la idea de equilibrio, en el esquema marxista se concibe al capitalismo como un sistema sujeto a fluctuaciones cíclicas que inciden en la dinámica de los salarios, los beneficios capitalistas y el desempleo.

Si bien no se niega que las relaciones de oferta y demanda de empleo incidan en la dinámica de los salarios reales, éstos están determinados en primera instancia por el

valor de cambio de la fuerza de trabajo. Este concepto debe ser entendido en el marco de la ley general de valor, según la cual el valor de cambio de una mercancía está dado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla. Según Marx, “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: 48, cursivas en el original). Aquí, el *trabajo socialmente necesario* se refiere al tiempo de trabajo promedio requerido para producir un valor de uso en las condiciones técnicas normales vigentes en una sociedad y con el nivel promedio de destreza e intensidad de trabajo.

Siguiendo este esquema, el valor de cambio de una jornada de fuerza de trabajo⁸ estará determinado también por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla. El valor de la fuerza de trabajo está dado, a su vez, por su *costo de reproducción*, o sea, el valor de los bienes y servicios que típicamente consumen un trabajador y su familia durante una jornada completa. En palabras de Marx (2004: 207): “[...] el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de aquélla.” Aquí, el poseedor de la fuerza de trabajo es el trabajador que la ofrece a cambio de los medios de subsistencia necesarios para él y su familia. Sin embargo, es importante remarcar que para Marx, el conjunto de los medios de subsistencia no se limita a las mercancías imprescindibles para la supervivencia biológica del trabajador y su familia, sino que la misma es una canasta de bienes y servicios determinada cultural e históricamente, y puede exceder en una medida importante el umbral de la supervivencia biológica. El valor de cambio de esta cesta de bienes y servicios constituye el valor de cambio de la fuerza de trabajo, mientras que el valor de uso de esta última consiste en su capacidad de crear nuevo valor de cambio, es decir, valor de cambio expandido o plusvalor.

Sin embargo, la existencia de un valor de cambio determinado para la fuerza de trabajo que puede ser más o menos estable, especialmente en períodos cortos, no implica que el salario se establezca en una magnitud equivalente a dicho valor. En lugar de ello, el costo de reproducción de la fuerza de trabajo constituye un centro gravitatorio en torno del cual el salario real puede experimentar fuertes fluctuaciones que estarán condicionadas por la evolución del ciclo económico y por la relación de fuerzas entre el

⁸ Es decir, el trabajo considerado en su forma dinámica, o sea, la disposición de un individuo a trabajar durante un tiempo determinado bajo las órdenes de otra persona que le provee la materia prima y los medios de producción necesarios.

proletariado y los capitalistas propietarios de los medios de producción⁹. Asimismo, nada hay en el modelo planteado por Marx, que remita a alguna noción de pleno empleo como situación hacia la cual tiende el mercado de trabajo. Por el contrario, el desempleo de una parte significativa de la fuerza de trabajo es considerado como una situación normal, dando lugar a un *ejército industrial de reserva o superpoblación relativa*, cuya funcionalidad es central en la contención del nivel de salarios y en el mantenimiento de los márgenes de beneficio. De esta manera, tanto las fluctuaciones salariales como las variaciones coyunturales del nivel de empleo giran en torno de los cambios en el ejército industrial de reserva, dando lugar a un proceso fluctuante gobernado en última instancia por el ritmo y la forma que toma la acumulación de capital, y en el que se descarta toda idea de equilibrio estable.

Como explica Sweezy (1969), en el proceso normal de reproducción ampliada del capital tiene lugar una acumulación gradual de medios de producción que conlleva, en términos generales, un incremento en la demanda de fuerza de trabajo. Cuando la acumulación sobrepasa cierto límite, la superpoblación relativa tiende a agotarse y el poder de negociación de los trabajadores se incrementa, con lo cual la divergencia entre los salarios pagados y el valor de la fuerza de trabajo se amplía a favor de los obreros, afectando de manera adversa la tasa de ganancia del capital. Esta relación inversa entre salarios y ganancias capitalistas regula el ritmo de acumulación de capital, de manera tal que cuando la tasa de ganancia cae por debajo de determinado punto el proceso de acumulación se ralentiza o se detiene, expulsando mano de obra y permitiendo una recomposición del ejército industrial de reserva que elimina la presión al alza de los salarios¹⁰.

⁹ En rigor, ambos factores están interrelacionados. En las fases ascendentes del ciclo económico el poder de negociación de los trabajadores se incrementa como consecuencia de la caída del desempleo, lo que posibilita la intensificación de la lucha por mejoras salariales. Lo contrario sucede en las fases descendentes del ciclo, en las que el aumento del desempleo erosiona la resistencia obrera a los recortes salariales, dando lugar a un incremento en la tasa de ganancia. De esta manera, las fluctuaciones del salario real en las distintas fases del ciclo económico se encuentran mediadas por las formas que asume la lucha de clases.

¹⁰ Según Serrano, la explicación marxista acerca de los mecanismos de recomposición del ejército industrial de reserva es coincidente con el análisis poskeynesiano sobre la determinación del nivel de empleo. “Para esta corriente de pensamiento [la teoría poskeynesiana] la obtención de beneficio también es la base de la inversión capitalista, componente fundamental de la demanda agregada. Si no existen expectativas de beneficio, los empresarios no invertirán o, en términos marxistas, no se iniciará el ciclo del capital avanzando dinero. En el corto plazo, la inversión depende de la estabilidad de determinados parámetros a largo plazo. Si el estado de la técnica es compatible con la obtención del beneficio deseado, el circuito del capital se iniciará con volumen suficiente, en caso contrario nos encontraremos en presencia de desempleo. [...] El conflicto por el reparto de la renta es lo que contribuye de manera más

En abierta oposición a las teorías neoclásica y keynesiana, los salarios reales se mueven en forma procíclica, creciendo cuando el desempleo disminuye y viceversa, de manera tal que no se puede establecer una relación causal unidireccional entre salarios y desempleo en ninguno de los dos sentidos. Este punto es de crucial importancia, porque aquí el esquema marxista difiere de las otras teorías mencionadas, no sólo por las relaciones de causalidad que plantea, sino por su propia lógica de pensamiento. Así, mientras que para la teoría neoclásica el nivel del salario real es una *causa determinante* del nivel de empleo, para la teoría keynesiana éste último está gobernado por el nivel de demanda efectiva y el salario real es una variable dependiente *determinada* a su vez por el volumen de ocupación, invirtiendo la relación de causalidad neoclásica. Para Marx, en cambio, entre salarios y desempleo –o lo que es lo mismo, entre salarios y nivel de ocupación- existe una relación dialéctica, en la cual el incremento del empleo genera, mediante el aumento procíclico del salario real, los desencadenantes de su propia negación. De la misma manera, al aumentar el desempleo los salarios reales caen, posibilitando las condiciones para que el empleo vuelva a subir. Tanto el volumen de empleo –o de desempleo- y el salario real son a la vez causa y efecto; ambos se condicionan mutuamente en un proceso cíclico mediado por la tasa de ganancia y por el ritmo de acumulación de capital, y donde el ejército industrial de reserva es la variable de ajuste del sistema. Todo el proceso está gobernado, en última instancia, por la ley general del valor.

Sin embargo, si bien el costo de reproducción de la fuerza de trabajo opera como centro gravitatorio de las variaciones del salario, ello no implica que quede determinado endógenamente en un nivel más o menos rígido. Por el contrario, el hecho de que el costo de reproducción de la fuerza de trabajo esté influenciado por cuestiones históricas y culturales, además de por razones técnicas referidas a los procesos productivos, le otorga un margen de flexibilidad que puede ser objeto de negociación entre trabajadores y capitalistas. Como explica Astarita (2008), entre un mínimo de supervivencia biológica y un máximo que erosiona la tasa de ganancia al punto de imposibilitar la acumulación ampliada del capital, existe un amplio margen de negociación dentro del cual es posible mejorar la distribución del ingreso, lo cual dependerá fundamentalmente de la relación de fuerzas entre trabajadores y empresarios. Así, la dinámica del ciclo

directa a la alteración de las expectativas de beneficio y, por esta vía, a las crisis económicas.” (Serrano, 2006: 27).

económico en el sistema capitalista se encuentra condicionada por el estado de la lucha de clases.

II. 5. El aporte de Michal Kalecki a la heterodoxia

II. 5. 1. *El análisis kaleckiano de la determinación de los salarios y la distribución del ingreso*

El análisis de Kalecki sobre determinación salarial resulta inseparable del problema distributivo, por lo que su esquema aborda en realidad el tema de la participación de los salarios en el ingreso. A partir de un modelo de carácter microeconómico que busca estudiar la participación de los salarios en el valor agregado de una industria, Kalecki arriba luego a una ecuación que explica dicha participación en el conjunto de la industria manufacturera. En tal sentido, como explica Azcurra (2008), la empresa representativa propuesta por Kalecki resulta completamente distinta de la empresa competitiva marshalliana.

Esta última es una firma relativamente pequeña en relación al tamaño del mercado, razón por la cual no tiene capacidad para influir en el precio de mercado, es decir, se trata de una empresa tomadora de precios (*price-taker*). Esto implica que la función de demanda a la que se enfrenta la empresa individualmente considerada es infinitamente elástica, lo que le permite trabajar a plena capacidad de planta y equipo. Las curvas de costo medio y costo marginal tienen forma de “U”¹¹ y se da por sentada una amplia posibilidad de sustitución entre factores productivos.

Como sostiene Azcurra (2008), esta caracterización de la firma competitiva típica resulta irreal para Kalecki, dadas las condiciones de las principales economías capitalistas hacia mediados del siglo XX. Por el contrario, las condiciones predominantes de concentración del capital y dominio de los mercados por parte de grandes conglomerados de empresas obligan a pensar en otro tipo de firma representativa, la cual, en virtud de que controla una porción relativamente grande del

¹¹ Que las funciones de costo medio y costo marginal tengan esta forma es consecuencia de que las funciones de producción y de costo total son polinomios de tercer grado, lo cual se postula a priori de manera axiomática. Esta forma particular de las funciones de costo es lo que permite que en el largo plazo la firma competitiva arribe a una situación en la cual su precio de venta, el precio de mercado, el ingreso marginal y el costo marginal se igualen todos juntos y en forma simultánea al costo medio mínimo. Esta igualdad es el argumento mediante el cual los manuales de microeconomía demuestran la eficiencia de los mercados competitivos.

mercado, tiene capacidad para influir en el precio de mercado, es decir, es formadora de precios (*price-maker*).

En estas condiciones, los grupos monopólicos u oligopólicos fijan los precios de venta a partir del establecimiento de un excedente (*mark up*) sobre el costo unitario. Naturalmente, cuanto más grande sea la porción de mercado que controla una empresa o un grupo de empresas, mayor será su poder para imponer un sobreprecio más grande sobre los costos de producción, incrementando de esta manera su tasa de ganancia¹².

Con estos elementos conceptuales, Kalecki elabora un sencillo sistema de ecuaciones con el cual busca explicar cómo el grado de monopolio constituye un determinante central de la tasa de ganancia y de la participación de los salarios en el ingreso; en otras palabras, el grado de monopolio aparece como el principal factor explicativo de la estructura de la distribución del ingreso.

En su modelo, Kalecki parte de la ecuación del valor bruto de producción para una empresa o para una rama industrial específica¹³. Esta ecuación queda definida como sigue:

$$V = M + W + P \quad [1]$$

donde: V = valor bruto de producción; M = costo total de los insumos;

W = monto total de los salarios; P = monto total de las ganancias

Si se considera que un mayor valor bruto de producción en relación a los costos es un reflejo del grado de monopolio, puede definirse como una medida de este último al parámetro k , el cual expresa la relación entre el valor bruto de producción y los costos totales:

$$k = \frac{V}{W + M} \quad [2] \quad \text{donde: } k = \text{grado de monopolio}$$

¹² Yellen (1980; citado en Panigo, 2006) destaca tres explicaciones alternativas para dar cuenta de este tipo de comportamiento en la formación de precios por parte de las empresas con poder de mercado:

- a) costos marginales y elasticidad-precio de la demanda constantes.
- b) precios basados en “costos normales”, lo cual explica el desinterés por cambios coyunturales en los costos de producción y en la elasticidad-precio de la demanda.
- c) incapacidad para predecir con certeza el comportamiento de la demanda en el futuro, lo cual implica la ausencia de una curva de ingreso marginal confiable que pueda igualarse a los costos marginales.

¹³ El desarrollo matemático de esta sección se basa en el planteo propuesto por Azcurra (2008).

A partir de la ecuación [2] el valor bruto de producción puede ser expresado como sigue:

$$V = k(M + W) \quad [3]$$

En todo este esquema resulta central la capacidad de fijación de precios mediante el establecimiento de un sobreprecio (*mark up*) por encima del costo unitario. Cuanto más grande sea el *mark up*, mayor será la relación entre el valor bruto de producción (V) y los costos totales, los cuales, como se ha visto, quedan definidos por la suma del valor de los insumos (M) y el monto de salarios pagados (W). En otras palabras, el parámetro k está en relación directa con el *mark up*, el cual, a su vez, depende del grado de monopolio. Por su parte, el monto de las ganancias puede expresarse como el valor bruto de producción menos los costos totales:

$$P = k(W + M) - (W + M) = (k - 1)(W + M) \quad [4]$$

La ecuación [4] indica que el monto de las ganancias sobre los costos totales está determinado por el grado de monopolio. Para expresar la relación entre los salarios y el valor agregado se parte de la noción de que este último es igual a la suma de los salarios (W) y las ganancias (P):

$$Y = W + P \quad [5] \quad \text{donde: } Y = \text{valor agregado}$$

Reemplazando [4] en [5] se obtiene que:

$$Y = W + (k - 1)(W + M) \quad [6]$$

La participación de los salarios en el valor agregado queda expresada matemáticamente por la relación entre estos dos componentes, de manera que:

$$w = \frac{W}{Y} = \frac{W}{W + (k - 1)(W + M)} \quad [7]$$

Si se divide numerador y denominador por el monto de los salarios pagados (W), la ecuación [7] queda como sigue:

$$w = \frac{1}{1 + (k - 1)(1 + j)} \quad [8] \quad \text{donde:} \quad j = \frac{M}{W}$$

Es decir que en la ecuación [8] el parámetro j representa la relación entre el costo de los insumos (M) y el monto de los salarios pagados (W). En definitiva, la ecuación [8] indica que la participación de los asalariados en el valor agregado de una industria o de una rama industrial estará en relación inversa con el grado de monopolio de esa industria (k) y con el costo de los insumos, y desde luego estará en relación directa con el monto de los salarios. Estos dos últimos componentes están contenidos en el parámetro j , de manera que cuando aumenta el costo de los insumos j se incrementa y cuando aumentan los salarios j disminuye. Sintéticamente podría decirse que la participación de los asalariados en el valor agregado está en relación inversa al parámetro j .

II. 5. 2. El pasaje de la industria individual al conjunto de la industria manufacturera

El análisis precedente está pensado, en principio, para explicar cómo se determina la participación de los salarios en el valor agregado de una industria o una rama industrial específica. Trasladar esta explicación al conjunto de la industria manufacturera presenta complicaciones adicionales, porque lo que para algunas empresas es parte componente del costo de los insumos, será ventas y ganancias para otra. De esta manera resulta más difícil determinar en qué consiste el costo de los insumos para el conjunto del sector industrial, porque en parte los insumos son producidos dentro del propio sector industrial que se quiere analizar.

Al decir de Kalecki, la relación entre los ingresos brutos y los costos, y la relación entre el costo de los insumos y el importe de los salarios para la industria manufacturera en su conjunto depende también de la importancia de determinadas industrias en el conjunto industrial (Kalecki, 1956). Estas industrias serán previsiblemente aquellas que controlen la oferta de insumos estratégicos de los cuales depende la producción de

numerosas ramas industriales en las etapas subsiguientes de fabricación. En concreto, las ramas industriales productoras de insumos estratégicos pueden, al igual que los otros sectores industriales, fijar un *mark up* por encima de sus costos de producción que estará en relación directa con el grado de monopolio prevaleciente en estas ramas. Tomando en cuenta esta cuestión, Kalecki transforma la ecuación [8] en:

$$w' = \frac{1}{1 + (k' - 1)(1 + j')} \quad [9]$$

donde: w' = participación de los salarios en el conjunto de la industria manufacturera; k' = grado de monopolio en las industrias manufactureras;
 j' = relación entre el costo unitario de los materiales y el salario por unidad producida

La diferencia entre k' y k está en que el primer parámetro contempla el grado de monopolio del sector industrial desde una óptica más abarcativa, entendiendo que el grado de monopolio puede variar entre distintas fases de producción encadenadas, pero que un elevado grado de concentración en determinadas etapas de los circuitos de producción y comercialización reducirá la participación de los salarios en el valor agregado del sector industrial, aunque en las últimas fases de fabricación del bien final la oferta esté atomizada. Aquí, los sectores más monopolizados no sólo estarán en condiciones de reducir la participación de los salarios en el valor agregado directamente generado por ellos mediante la imposición de un *mark up* más elevado, sino que también podrán capturar parte del valor agregado originado en etapas de producción menos concentradas, ya sea aprovechando su poder monopolístico –fijando precios de venta a las sucesivas fases de la producción a las que proveen de insumos-, o bien haciendo uso de su poder monopsónico –imponiendo precios de compra a sus proveedores-.

La diferencia entre j' y j estriba en que en el segundo caso –el de la industria individual- el costo de los insumos es un dato exógeno del sistema, mientras que si se toma el conjunto industrial, debe considerarse que parte de los insumos son producidos dentro del propio sistema que se está analizando. Por esta razón j' está determinado por la relación entre el precio de los productos primarios y el salario por unidad producida, así como por el grado de monopolio en la industria (Kalecki, 1956).

En definitiva, lo que el esquema kaleckiano muestra es la capacidad de los sectores más concentrados del capital para influir en la matriz distributiva mediante el control del sistema de precios relativos. En este proceso, si bien los salarios nominales son definidos mediante la negociación entre trabajadores y capitalistas, estos últimos tienen la capacidad de incidir en el salario real a través de su capacidad de formación de precios. En otras palabras, los empresarios más concentrados pueden provocar transferencias de ingresos en beneficio propio a expensas del salario real -y de las ganancias de otras fracciones empresariales- incrementando el *mark up* que adicionan sobre sus costos unitarios.

En consecuencia, es una relación de poder la que regula el nivel de los salarios reales. Esta relación de poder se juega en dos instancias: en la negociación de los salarios nominales y en la formación de los precios de venta. En este sentido, la existencia de sindicatos poderosos puede favorecer a los trabajadores mediante el logro de mejores salarios nominales y la disuasión a los empresarios para que no trasladen a precios los aumentos de salarios, ante la posibilidad de dar lugar a un proceso de negociación recurrente que desate una espiral ascendente entre precios, ganancias y salarios (Kalecki, 1956). La dependencia de estos factores institucionales relativamente rígidos –el poder de negociación sindical y el grado de monopolio en la industria- ocasiona que, según Kalecki, la estructura de la distribución del ingreso sea relativamente estable, sin importar el volumen de producción y la fase del ciclo en que se encuentre la economía.

En lo que respecta a la capacidad de la economía para arribar al pleno empleo, Kalecki propone la existencia de una dinámica cíclica en la cual, como ya fue explicado, la presencia de capacidad ociosa aparece como una situación normal del sistema. Por ello, en el esquema kaleckiano, resulta normal que la economía funcione con niveles más o menos permanentes de desempleo involuntario, lo cual puede incluso ser deseado y provocado por las distintas fracciones capitalistas a fin de evitar las presiones salariales al alza y de promover la disciplina en las empresas mediante la amenaza del despido y el desempleo (Kalecki, 1943). En la determinación del nivel de producto resulta central la demanda efectiva, la cual depende esencialmente de las decisiones de consumo e inversión de los capitalistas. Éstos, mediante el incremento de sus gastos de consumo e inversión, determinan también un aumento de sus ganancias y una disminución de la capacidad ociosa, con lo cual aumenta también el nivel de empleo. Asimismo, si se considera la existencia de sector externo y sector público, el estímulo a

la demanda efectiva que implican el consumo y la inversión privadas puede verse reforzado por la presencia de un superávit externo y/o de un déficit público. En ambos casos esto incrementará las ventas del sector capitalista privado, favoreciendo la creación de nuevas fuentes de trabajo. De aquí que, según Kalecki, el gasto público resulte una eficaz herramienta de política económica para incentivar la demanda efectiva en la fase depresiva del ciclo. Sin embargo, no existe ninguna tendencia automática del sistema hacia el pleno empleo; antes bien, ciertos niveles de desempleo involuntario y de capacidad ociosa resultan normales en la economía capitalista, y una reducción de los salarios, lejos de favorecer la creación de empleo, puede resultar contraproducente, dada la disminución en el consumo de los asalariados que ocasionaría¹⁴.

II. 6. Determinación de los salarios y régimen de acumulación

Las distintas perspectivas teóricas hasta aquí reseñadas de modo sucinto constituyen esquemas explicativos a partir de los cuales los salarios son concebidos como una variable influenciada por distintos determinantes. Así, si para la escuela neoclásica, al igual que para el modelo keynesiano, resulta central la productividad del trabajo como variable explicativa del salario real, para el pensamiento marxista es la fase del ciclo económico, mediada por el tamaño del ejército industrial de reserva y el estado de la lucha de clases, el determinante de los salarios reales en el corto plazo, teniendo al costo de reproducción de la fuerza de trabajo como centro gravitatorio que regula sus fluctuaciones. Por su parte, en el modelo kaleckiano, es el grado de monopolización de la estructura productiva junto con la capacidad de presión de la clase obrera mediante sus organizaciones sindicales lo que gobierna el nivel de los salarios reales, en un esquema que está intermediado por la capacidad de definir la estructura de precios relativos de la economía. En todos estos casos se trata de explicaciones que, en principio, pretenden ser genéricas, es decir, se postulan como válidas con prescindencia de las particularidades propias que puede revestir el orden económico-social específico al cual buscan aplicarse.

¹⁴ En líneas generales, la centralidad del nivel de demanda agregada en la determinación de los volúmenes de ocupación y de empleo es una idea compartida por el conjunto de las vertientes de la escuela poskeynesiana. Como sostiene Panigo: “Todas las teorías poskeynesianas comparten la idea de que los distintos componentes de la demanda agregada (consumo, inversión, gasto y exportaciones) deben erigirse como los principales determinantes del nivel de empleo de la economía y que las variaciones salariales juegan un papel secundario, de carácter indeterminado.” (Panigo, 2006: 149).

No obstante, a fin de ponderar el alcance explicativo de cada perspectiva teórica, resulta ineludible considerar las características distintivas del régimen de acumulación cuyo estudio se aborda. En este sentido, el concepto de régimen de acumulación debe ser entendido como la “articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas, vinculando una definida estructura económica, una peculiar forma de Estado y las luchas entre los bloques sociales existentes” (Basualdo, 2007: 6). En efecto, cada formación económico-social en un determinado momento histórico presenta características estructurales específicas que obligan a matizar o reinterpretar el alcance explicativo de los distintos marcos teóricos¹⁵.

En lo que respecta a la economía argentina, en diferentes períodos históricos su desarrollo se ha visto condicionado en mayor o menor medida por el problema conocido como *restricción externa*. Ello significa que, en distintas etapas de la historia económica argentina, el desarrollo de una estructura productiva diversificada, o simplemente el crecimiento del producto, han encontrado obstáculos estructurales en el desequilibrio de las cuentas externas.

En consonancia con esta problemática, algunos modelos que buscan explicar el comportamiento de la economía argentina han puesto en primer plano al problema de la restricción externa, la cual se ve condicionada por características estructurales propias de nuestro país. En su forma básica (Braun y Joy, 1968; Canitrot, 1975 y 1983), el modelo de la restricción externa –también llamado modelo *stop and go*- fue concebido para dar cuenta de los factores que condicionaban el funcionamiento de la economía argentina durante el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Este régimen de acumulación se caracterizaba por el desarrollo de una estructura industrial orientada al abastecimiento del mercado interno y altamente dependiente de la provisión de insumos y capital importados, mientras que la producción exportable consistía esencialmente en productos agropecuarios, que son al mismo tiempo componentes fundamentales de la canasta básica de consumo de los asalariados, razón por la cual su precio es un determinante de primer orden del nivel de salario real. El modelo *stop and go* destaca que el incremento de los salarios reales presiona al alza los niveles de consumo, tanto de bienes industriales como, en menor medida, de productos

¹⁵ En tal sentido, Frenkel (1986: 591) afirma: “[...] el rechazo del paradigma de mercado como adecuada representación de las transacciones de trabajo implica también recusar la posibilidad de una teoría general de los salarios. Parafraseando un comentario de Hicks sobre la teoría monetaria, podría decirse que la teoría de los salarios debe ser la más histórica, en el sentido de que los modos de determinación de salarios se circunscriben a específicas circunstancias geográficas y temporales.”

agropecuarios, provocando un ascenso de las importaciones industriales y una disminución de los saldos exportables, dada la inelasticidad de la producción agropecuaria. Si la situación persiste, el alza de los salarios reales torna deficitaria la balanza comercial, provocando una pérdida de reservas internacionales. La recomposición del nivel de reservas obliga a implementar una política de estabilización cuyo efecto sobre el salario real es un recorte que lo sitúa en una magnitud compatible con un superávit de balanza comercial.

En definitiva, lo que el modelo destaca es la existencia de un límite superior para los salarios determinado por la necesidad de mantener el equilibrio de las cuentas externas. Con una estructura industrial altamente dependiente de insumos y capital importados –como lo era la industria radicada en Argentina durante la fase desarrollista de la ISI en los años sesenta- ese límite puede estar por debajo del que determina una tasa de ganancia mínima que asegure la acumulación ampliada de capital, por lo menos en lo que respecta a las fracciones del capital dominantes. Asimismo, el límite máximo de los salarios impuesto por la restricción externa podría ser vulnerado, por lo menos temporalmente, en la medida en que exista acceso al financiamiento externo. En ese caso el techo salarial podría ser desplazado hacia arriba en tanto y en cuanto exista la posibilidad de conseguir refinanciamiento y siempre que la deuda externa no alcance una dinámica autopropulsada donde las nuevas líneas de crédito sólo alcancen para pagar los servicios de la deuda anterior. No obstante, un corte en las líneas de crédito exterior una vez que existe deuda externa acumulada agravaría la restricción externa, imponiendo un techo salarial aún más bajo que el que existiría en condiciones de ausencia de endeudamiento externo, porque entonces las exportaciones deberían financiar los servicios de la deuda acumulada con anterioridad, además de las importaciones necesarias para el funcionamiento de la estructura productiva.

En forma similar al incremento en los servicios de la deuda externa incidiría una fuga de capitales exacerbada, así como un flujo excesivo de remisión de utilidades al exterior por parte de empresas que operan en el país. En efecto, ambos fenómenos generarían una pérdida de divisas que –de no mediar la posibilidad de endeudarse con el exterior- debería ser compensada con resultados superavitarios de la balanza comercial, para lo cual resulta funcional una contracción salarial que comprima el nivel de consumo de los asalariados¹⁶.

¹⁶ Estos fenómenos podrían verse agravados en caso de existir una extranjerización pronunciada de la estructura productiva, dado que en general es esperable que las empresas extranjeras tengan una mayor

En última instancia, la única forma consistente de aliviar la restricción externa y de lograr aumentos salariales sostenibles en el tiempo es mediante incrementos en la productividad que permitan expandir las exportaciones, tanto de bienes industriales como agropecuarios, posibilitando una provisión de divisas que desplace hacia arriba el punto en el cual el consumo interno torna deficitaria la balanza comercial.

Sin embargo, como destacan Cortés y Marshall (2003), los modelos de *stop and go* en su versión tradicional tienen un sesgo en el sentido de que enfatizan en exceso el papel del consumo de los asalariados en la demanda de importaciones. En cambio, si se tiene en cuenta la influencia que ejerce el consumo de los sectores no asalariados de altos ingresos sobre las importaciones, puede concluirse que, hasta cierto punto, un incremento de los salarios podría aliviar la restricción externa en lugar de agravarla, dado que ello podría redistribuir ingresos desde sectores altamente demandantes de importaciones –los no asalariados de altos ingresos- hacia otros que demandan proporcionalmente menos bienes del exterior –los asalariados-. Asimismo, tener en cuenta el rol que cumple el consumo de los sectores de altos ingresos abre otras posibilidades que obligan a matizar las conclusiones del modelo *stop and go* tradicional. En efecto, en la medida en que las clases propietarias destinen los ingresos provenientes de los beneficios y las rentas al gasto en consumo suntuario, el límite que la restricción externa impone al salario real se ve empujado hacia abajo por dos razones: en primer lugar porque se agrega un componente adicional a la demanda de importaciones que afecta negativamente el saldo de la balanza comercial; y en segundo lugar, porque se ve resentida la acumulación de capital que permitiría aliviar la restricción externa en el largo plazo mediante incrementos en la productividad.

Por otro lado, debe tenerse en cuenta la posibilidad de que el incremento de los salarios agrave la restricción externa, no por la vía del consumo asalariado, sino a través del descenso del tipo de cambio real. En efecto, como explica Kalecki (1956), en una estructura productiva altamente oligopolizada, los empresarios tienen la posibilidad de trasladar a los precios una parte importante del incremento de los salarios nominales, resguardando sus beneficios mediante el establecimiento de un *mark up* elevado. En este caso, los aumentos en los salarios nominales apenas si tendrían algún impacto en los salarios reales, en tanto que empujarían al alza al conjunto de los precios de la economía, afectando adversamente al tipo de cambio real. Esto tendría un efecto

propensión a transferir capitales y utilidades al exterior, conforme a las estrategias de acumulación dictadas por las casas matrices.

negativo sobre la balanza comercial que no se debería al consumo de los asalariados – que aumentaría poco o nada dada la relativa estabilidad del salario real- sino al afán de las fracciones del capital más concentradas por mantener sus márgenes de beneficio. En este sentido, el grado de concentración de la estructura productiva también impone un techo a los salarios reales que opera a través de la restricción externa de la economía.

Los factores considerados hasta aquí han hecho referencia a la existencia de un límite superior para los salarios reales. Dependiendo de las características de un determinado régimen de acumulación, el salario real podrá tener un techo impuesto por una tasa de ganancia mínima necesaria para asegurar cierto ritmo de expansión del capital, tal como afirma la teoría marxista, o podrá verse constreñido por las limitaciones que imponga la restricción externa de la economía en sus distintas variantes. De la misma manera, los salarios reales tienen un piso que dependerá de características particulares del aparato productivo y de la estructura demográfica que presente una formación económico-social, así como de la capacidad de negociación y de movilización política y organizativa de los asalariados, todo ello enmarcado en un régimen de acumulación específico. En tal sentido, uno de los factores que resultan cruciales para establecer el límite inferior hacia el cual pueden moverse los salarios reales estriba en cuáles son las fuentes de demanda a las que se enfrenta la estructura productiva. En este aspecto, una economía en la cual el consumo interno de los asalariados ocupe un lugar importante en la formación de la demanda efectiva tendrá restricciones para reducir los salarios reales más allá de determinado punto por debajo del cual el sistema entraría en recesión. Si además, la economía opera en situaciones próximas al pleno empleo –ausencia de superpoblación relativa excedente en la terminología marxista-, la reducción salarial no puede compensarse con incrementos en la masa de ocupados para sostener el nivel de demanda, a lo que se agrega el elevado poder de negociación de los trabajadores derivado del bajo o nulo desempleo. Por ello, en un régimen de acumulación que revista las características precedentes los salarios reales presentarán un límite inferior relativamente elevado, muy por encima del nivel de supervivencia. Tal sería la situación que, en líneas generales, caracterizó a la economía argentina durante la vigencia del modelo ISI entre 1946 y 1976 (Basualdo, 2006; González, 2003 y 2011).

En cambio, si la fuente central de demanda efectiva se ubica en el mercado externo, el salario real pasa a ser principalmente un costo de producción cuyo límite inferior sería el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, entendida en el sentido

marxista¹⁷. Más aún, si una formación económico-social primordialmente exportadora posee además una amplia superpoblación relativa excedente, ya ni siquiera la reproducción de la fuerza de trabajo pasa a ser una prioridad para el capital, razón por la cual los salarios reales pueden directamente carecer de piso, o bien tener un piso determinado por la conflictividad social que tal situación generaría.

En resumen, los diferentes marcos conceptuales analizados en el presente capítulo ofrecen distintas perspectivas a partir de las cuales pueden elaborarse explicaciones tentativas acerca de los procesos que subyacen en la formación de los salarios reales y nominales. Dichas perspectivas a veces confluyen al señalar a determinados factores como determinantes de los salarios, mientras que en algunas oportunidades aparecen divergencias profundas que tornan incompatibles los distintos puntos de vista.

En lo que respecta a la determinación de los salarios nominales, puede decirse que la misma depende en gran medida de factores institucionales y administrativos (Canitrot, 1983; Frenkel, 1986). Esto significa que en los mecanismos de formación de los salarios nominales resultan centrales los marcos regulatorios establecidos por alguna autoridad estatal¹⁸. Ello resulta claro cuando el monto de los salarios es definido directamente por alguna disposición reglamentaria del Estado o cuando predomina la negociación colectiva de convenios paritarios llevada a cabo conforme a una legislación específica. Pero incluso en el caso de la negociación descentralizada, ya sea por empresa o por trabajador, en la que la posición negociadora de la parte asalariada se ve menguada, se requiere un marco reglamentario que establezca la negociación salarial en este nivel. Aún en lo que respecta al trabajo no registrado, en el que las remuneraciones se determinan con prescindencia de la legislación pertinente, los salarios nominales establecidos en el sector formal de la economía constituyen valores de referencia.

En cuanto a los salarios reales, su determinación se ve definida por factores económicos, coyunturales y estructurales, que en muchos casos reflejan también

¹⁷ Esta cuestión, a su vez, puede verse relativizada por el perfil de especialización productiva e inserción internacional predominante. En casos como el de la economía argentina, históricamente especializada en la exportación de productos primarios que son además componentes centrales de la canasta básica alimentaria, la consecución de precios relativos favorables al sector primario-exportador tiene efectos fuertemente adversos sobre los salarios reales.

¹⁸ Al respecto, Canitrot (1983: 425) señala: “La mejor hipótesis con respecto a la determinación del salario nominal es que obedece a decisiones políticas y administrativas. Esta es una hipótesis gruesa que puede refinarse incluyendo argumentos adicionales, pero que así expresada tiene la ventaja de subrayar lo esencial. Es válida, particularmente, en un contexto político donde el salario nominal se resuelve por negociación con los sindicatos”.

relaciones de poder. Así, si bien todas las corrientes teóricas coinciden en que un incremento de la productividad del trabajo ocasionará, o por lo menos posibilitará un aumento de los salarios reales, para el pensamiento marxista resulta central la fase del ciclo en que se encuentre la economía, entendiendo que la remuneración de los asalariados se mueve en forma procíclica, siendo que en las etapas ascendentes del ciclo aumenta la capacidad de negociación de los trabajadores, inclinando la correlación de fuerzas a favor de éstos en el marco de las formas que asume la lucha de clases. Por su parte, en el esquema kaleckiano, es el poder del capital concentrado, mediante su capacidad de formación de precios, y la capacidad de las organizaciones sindicales para oponerse dicho poder, lo que define en última instancia el nivel de los salarios reales.

Finalmente, como ya fue visto, todos estos esquemas explicativos deben ser enmarcados en los condicionantes estructurales que define un determinado régimen de acumulación.

III. EL FUNCIONAMIENTO DE LA ECONOMÍA ARGENTINA DURANTE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

III. 1. Introducción

A fin de analizar el comportamiento que han experimentado los salarios a lo largo de la vigencia del régimen de convertibilidad resulta menester, en primer lugar, comprender la naturaleza de dicho régimen y esclarecer el proceso histórico en el cual el mismo se enmarca. En tal sentido, las características macroeconómicas del esquema de tipo de cambio fijo, así como las profundas reformas estructurales que se implementaron en distintos momentos de la década, responden a un proceso más complejo, en el cual se producen cambios y reconfiguraciones en la composición de los sectores socioeconómicos dominantes, así como en las estrategias y en las alianzas que los mismos establecen a fin de ampliar su capacidad de influencia económica y política sobre el conjunto de la sociedad argentina. Entendiendo que los cambios en la distribución del excedente económico, y como un aspecto central del mismo, la evolución de las remuneraciones que perciben los trabajadores asalariados, son en parte una resultante de los balances de poder que se establecen entre los distintos sectores sociales, en el presente capítulo se busca dilucidar cuáles son los intereses y las relaciones de poder que han dado lugar a la conformación del régimen de convertibilidad y a su sustentación durante un período de poco más de diez años. En el mismo sentido, cabe interrogarse acerca del colapso y la disolución de dicho esquema económico, atendiendo al hecho de que, más allá de sus inconsistencias macroeconómicas, este suceso también responde a transformaciones en el seno de los grupos dominantes, que reorientaron sus intereses y erosionaron anteriores consensos.

Asimismo, en un plano más específico, resulta fundamental indagar cómo fue la dinámica macroeconómica de la convertibilidad, concibiendo a esta dimensión como uno de los campos en los que se materializan las relaciones de poder y en los que se define la estructura de la distribución del excedente y la magnitud y evolución de los salarios. En igual sentido, reviste particular relevancia la comprensión de los nexos entre la dinámica macroeconómica y las tendencias que presenta el mercado de trabajo y la estructura salarial.

Finalmente, el régimen de convertibilidad debería ser comprendido como parte de un proceso histórico amplio, en el cual se desenvuelven las referidas relaciones de poder

y las transformaciones estructurales que experimenta la sociedad argentina. En tal sentido, el esquema de tipo de cambio fijo que rigió durante los noventa se enmarca en lo que Basualdo (2006) denomina modelo de valorización financiera, cuya vigencia comienza con el golpe de estado de 1976, dando lugar a la consolidación de una estructura de poder adversa a los intereses de los sectores populares. Así, en el presente capítulo se procura, en principio, caracterizar dicho modelo de acumulación y explicar las particularidades y los determinantes históricos del régimen de convertibilidad, concebido como una variante específica de la valorización financiera. Asimismo, se busca esclarecer cómo son las tendencias que el funcionamiento de la convertibilidad imprimió a la dinámica del mercado laboral, así como a la estructura salarial y distributiva.

III. 2. El régimen de convertibilidad en el marco del modelo de valorización financiera

El período de veinticinco años que abarca el patrón de acumulación basado en la valorización financiera puede ser dividido en tres etapas diferenciadas, cada una de las cuales se caracteriza por distintas reconfiguraciones en las relaciones de fuerza de los sectores sociales involucrados, y especialmente dentro las distintas fracciones del bloque dominante.

La primera de estas etapas es la última dictadura militar, que puso fin a la industrialización sustitutiva de importaciones, disolviendo la base material que posibilitaba un alto grado de articulación y movilización de los sectores populares –para lo cual fue necesario además recurrir al terrorismo de estado-, y promoviendo una acelerada concentración del capital en beneficio de los grupos económicos locales¹⁹ y los conglomerados extranjeros con inserción múltiple en distintas actividades, constituyendo estas fracciones un bloque que a partir del golpe de estado pasaría a conducir el proceso económico.

En esta periodización, el primer gobierno democrático podría caracterizarse como una etapa de transición en la cual se verifica la irreversibilidad de gran parte de las transformaciones estructurales impulsadas por la dictadura. Es durante esta fase cuando quedan en evidencia la capacidad de presión que los grupos económicos locales son

¹⁹ Basualdo (2006) denomina a esta fracción del capital “oligarquía diversificada”, debido a que está constituida por un conjunto de grupos económicos con fuerte presencia en distintas ramas de actividad.

capaces de ejercer sobre las instituciones políticas, la presencia y la importancia de los acreedores externos como una nueva fracción del bloque dominante, el peso decisivo de la deuda externa heredada de –y estatizada por- la dictadura como restricción insoslayable para el manejo de la política económica, la reducida –o virtualmente nula- autonomía del Estado frente al poder económico del bloque dominante, y la dimensión de la subordinación de los sectores populares como consecuencia de la derrota sufrida durante la dictadura. Pero en este período, además de quedar ratificada la derrota popular, tiene lugar una álgida confrontación entre las fracciones dominantes emergentes de la dictadura, es decir, por un lado la fracción local, integrada por los grupos económicos locales y las empresas transnacionales diversificadas, y por otro lado los acreedores externos, principalmente grandes bancos comerciales. La disputa entre estos dos grupos por la apropiación del excedente generado por la economía argentina se resolvió, en principio, a favor de la fracción local (Basualdo, 2006; Azpiazu y Schorr, 2001), debido a que ésta ejercía una influencia decisiva sobre la estructura política argentina, dando lugar al llamado *transformismo argentino* (Basualdo, 2002; Basualdo, 2006), mediante el cual el poder económico coopta en su favor a los principales cuadros de la dirigencia política. Sin embargo, durante esta etapa quedan también evidenciados los límites de la valorización financiera, dado que la restricción externa –asociada ahora a los problemas de los servicios de la deuda y de la fuga de capitales y no a un exceso de absorción interna como sucediera durante la industrialización sustitutiva de importaciones- determinaba una escasez de divisas que impedía a la fracción dominante local completar la sustracción de excedente mediante su remisión al exterior. La confrontación entre las dos fracciones del bloque dominante eclosionó en la crisis hiperinflacionaria de 1989, luego de casi un año de cesación de pagos a los acreedores.

Estructuralmente, esta crisis puso de manifiesto la imposibilidad por parte del Estado de continuar con la política de distribución de excedente a las distintas fracciones dominantes, afrontando simultáneamente el pago de intereses a los acreedores externos, los subsidios a los programas de capitalización de deuda externa, los subsidios implícitos en las políticas de promoción industrial y el pago de sobrepagos a los proveedores del Estado (Basualdo, 2003). Se hacía necesario entonces redefinir la articulación entre las fracciones dominantes a fin de tornar viable el esquema de valorización financiera implantado por la dictadura.

Este realineamiento entre los sectores dominantes inauguró la tercera etapa de la valorización financiera, que se extiende hasta su colapso definitivo en diciembre de 2001. En esta fase, al igual que en las anteriores, el endeudamiento externo cumplió un rol central en la dinámica de apropiación y sustracción del excedente por parte de estos grupos. Asimismo, es en los años noventa cuando se consolidan las transformaciones estructurales iniciadas por la dictadura, posibilitando el funcionamiento pleno de la valorización financiera. Además, en esta década se profundizan tendencias fuertemente regresivas en materia laboral y distributiva, con su secuela de alto desempleo, aumento de la pobreza y creciente desigualdad en la distribución del ingreso. En tal sentido, en el presente capítulo se procura analizar el carácter de dichas tendencias, así como las transformaciones estructurales acaecidas durante la convertibilidad y la dinámica que presentó la deuda externa en esta etapa, en función de las reestructuraciones que tuvieron lugar al interior del bloque dominante.

III. 3. Reestructuración del bloque dominante y reformas estructurales: consolidación del proyecto hegemónico

Las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990 pusieron en evidencia que ya no sería posible para la facción dominante local continuar con su política de apropiación del excedente sin apelar a una alianza estructural con los acreedores externos. La continuidad del proyecto iniciado en la dictadura requería garantizar a éstos una participación relevante en la distribución del excedente, lo cual se materializó mediante un conjunto de reformas estructurales que llevarían a su apogeo a los mecanismos de la valorización financiera.

Las reformas comprendieron la apertura y desregulación de los mercados comerciales y financieros, la flexibilización laboral, la privatización de las empresas públicas, la fijación de la paridad cambiaria a un tipo de cambio sobrevaluado, y la redefinición del papel del Estado en un sentido que determinaría una reducción aún mayor de su autonomía frente al poder económico concentrado. Los efectos articulados de estas medidas serán la profundización de la reestructuración regresiva del sector industrial, el crecimiento del desempleo y la precariedad laboral, el incremento de los niveles de pobreza e indigencia, y la profundización del proceso de centralización y concentración del capital.

Los principales instrumentos jurídicos que validaron el proceso de reformas fueron (Nochteff, 1999): a) la Ley de Emergencia Económica, por la cual se eliminaron numerosos subsidios, reintegros impositivos y transferencias, especialmente los vinculados a la promoción industrial, que constituyeron uno de los principales mecanismos de apropiación del excedente por parte de la fracción dominante local en las etapas anteriores de la valorización financiera, y b) la Ley de Reforma del Estado, por la que se determinaron los criterios generales para las privatizaciones y las concesiones de los activos y servicios públicos, incorporando la posibilidad de capitalización de los títulos de la deuda externa, y determinando amplios márgenes de discrecionalidad al Poder Ejecutivo para determinar las áreas a privatizar y los límites temporales para la enajenación de los activos públicos. Asimismo, cabe destacar a la Ley Nacional de Empleo -Ley N° 24.013- del año 1991, la cual sentó las bases para la profundización de la flexibilización laboral que se llevó a cabo mediante la sanción de sucesivas leyes y reglamentaciones a lo largo de la década de los noventa. En igual sentido, la reforma de la Carta Orgánica del Banco Central (BCRA) en el año 1992, en línea con las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), le otorgó a la institución mayor autonomía con respecto al gobierno y fijó como su objetivo prioritario el mantenimiento del valor de la moneda, consolidando así el esquema normativo que regía al régimen de convertibilidad, cuyos lineamientos esenciales fueron establecidos en la ley N° 23.928 del año 1991 (Rapoport, 2010).

En este marco el proceso de privatizaciones fue el factor que permitió la articulación del bloque dominante local con los acreedores externos, superando de este modo la principal confrontación dentro del poder económico, que había trabado el funcionamiento pleno de la valorización financiera durante la década de los ochenta. Para los acreedores externos, las privatizaciones posibilitaban reanudar el pago de los servicios de la deuda externa, incluyendo los intereses caídos entre 1988 y 1990, así como recuperar parte del capital adeudado mediante la capitalización de títulos de la deuda externa como parte de pago en la transferencia de los activos estatales. Para los grupos económicos locales y los conglomerados extranjeros radicados en el país, las privatizaciones implicaron el acceso a actividades con poco o nulo riesgo empresarial, en tanto que permitían la explotación de activos con reservas legales de mercado en sectores monopólicos u oligopólicos, con ganancias extraordinarias garantizadas por los propios mecanismos regulatorios y los respectivos contratos de concesión. En casi todos los casos las privatizaciones y concesiones dieron lugar a una conjunción tripartita

(Azpiazu, 2005) integrada por: a) los grupos económicos locales, los cuales aportaron su capacidad de lobbying doméstico y su conocimiento de la infraestructura económica local, dada su histórica participación en la denominada “patria contratista”. Estos grupos fueron además los principales beneficiarios de las transferencias que derivaron en la quiebra del Estado a finales de la década del ochenta. b) Un número importante de bancos extranjeros y locales, en su mayor parte acreedores de la deuda externa, que de esta manera pudieron capitalizar a valor nominal títulos de la deuda pública argentina, cuya cotización en el mercado secundario rondaba el 15% del valor nominal, adquiriendo a cambio activos físicos que garantizarían condiciones privilegiadas de rentabilidad. Esta capitalización a valor nominal de títulos de deuda notoriamente desvalorizados revistió un rol central en la renegociación de la deuda externa argentina en el marco del Plan Brady. Por último, c) empresas transnacionales que aportaron capacidad y experiencia tecnológica y de gestión, las cuales en muchos casos eran empresas estatales de los países centrales.

Mediante este proceso, el Estado no sólo transfirió activos de alta rentabilidad a valor subvaluado y saneados de deudas, sino también una considerable capacidad de regulación sobre los precios a favor de los conglomerados adjudicatarios. En definitiva, las privatizaciones contribuyeron a profundizar la oligopolización de la economía argentina, favoreciendo la concentración del poder económico en un conjunto reducido de conglomerados capaces de acceder a reservas de mercado con cuasirentas oligopólicas no vinculadas a la incorporación de progreso técnico (Azpiazu y Nochteff, 1995).

Como señala Schvarzer (1998), el proceso de privatizaciones dio lugar, en líneas generales, a un sistema perverso por sus múltiples efectos perniciosos para gran parte de la sociedad argentina: una estructura oligopólica que no genera presiones para propender a la eficiencia en la prestación de los servicios y, por esa vía, a la reducción de costos; tarifas elevadas para los usuarios que aseguran altos beneficios para los proveedores; mayores costos para el sector público, que es consumidor de esos servicios, y; mayor demanda de divisas para remitir utilidades al exterior, con el consecuente efecto adverso sobre las tendencias de largo plazo en la balanza de pagos.

La reforma monetaria consistente en la fijación del tipo de cambio y en la reforma de la Carta Orgánica del BCRA fue otra línea de acción prioritaria de las reformas. La Ley de Convertibilidad –Ley N° 23.928- fue sancionada por el Congreso Nacional el 1° de abril de 1991, estableciendo como paridad cambiaria fija, sin límite temporal, la

suma de 10.000 australes por dólar. La ley dispuso también la libre convertibilidad de la moneda nacional con respecto a cualquier moneda extranjera, dispuso el cumplimiento de los contratos en la moneda que acordaran las partes –lo cual llevó a la dolarización generalizada de los contratos entre particulares-, prohibió la emisión de dinero que no estuviera completamente respaldada por reservas de libre disponibilidad –lo cual impedía la monetización de los déficit públicos, obligando al Estado a endeudarse para financiar sus desequilibrios-, y anuló las indexaciones a fin de evitar la propagación inercial de la inflación a lo largo del tiempo. Por su parte, la reforma de la Carta Orgánica del BCRA, como ya fue mencionado, dispuso como misión fundamental de la institución el mantenimiento del valor de la moneda. Asimismo, se estableció un directorio de diez miembros con mandatos de seis años y designados con acuerdo del Senado, lo que le confería al BCRA mayor autonomía con respecto al Poder Ejecutivo. Según los defensores de la reforma, la independencia del BCRA otorgada por la nueva Carta Orgánica servía para alejar la posibilidad de ceder a tentaciones emisionistas motivadas por razones políticas (Rapoport, 2010).

La reforma monetaria fue presentada como una estrategia para superar el problema inflacionario –y por eso mismo, ampliamente consensuada y defendida hasta pocas semanas antes de su colapso- y como un complemento necesario del conjunto de reformas institucionales –lo que al decir de Nochteff (1999) constituye un argumento falaz tendiente a reforzar la legitimidad del shock institucional neoliberal-. Indudablemente fue una herramienta que permitió potenciar los mecanismos de la valorización financiera hasta niveles que no habían sido alcanzados en las etapas anteriores. En primer lugar, porque la fijación del tipo de cambio otorgaba un seguro de cambio gratuito sumamente conveniente para la transformación en divisas del excedente apropiado, y su posterior fuga al exterior en un contexto de libre movilidad de capitales. Asimismo, la convertibilidad determinó una paridad cambiaria con una moneda local sobrevaluada, lo cual elevaba en términos internacionales la rentabilidad de las actividades controladas por el bloque dominante, incrementando la magnitud del excedente apropiado. Por otra parte, la convertibilidad, al limitar la emisión monetaria a la entrada de divisas y convertir a ésta en el principal elemento dinamizador de la economía, obligaba a mantener la tasa de interés interna en niveles sistemáticamente superiores a la tasa internacional²⁰. Esto hacía posible la valorización en el mercado

²⁰ Esto determinó, además, la persistencia de tasas de interés reales muy elevadas para el mercado interno, lo cual afectó adversamente –al igual que el retraso cambiario y la apertura comercial- las posibilidades

financiero local de los recursos obtenidos mediante el endeudamiento externo, reeditando el procedimiento que tuviera lugar durante la vigencia del sistema de tipo de cambio preanunciado implementado por Martínez de Hoz –de hecho, ambos esquemas son análogos en sus aspectos esenciales-, pero sin incurrir ahora en las pérdidas derivadas de la devaluación progresiva de la moneda nacional.

En conjunto, la combinación de retraso cambiario con apertura comercial dio lugar a una configuración de precios relativos favorable a los sectores no transables, en especial los servicios provistos por las empresas públicas privatizadas, las cuales además se vieron beneficiadas por marcos regulatorios que permitían el ajuste de las tarifas en función de la inflación registrada en Estados Unidos, la cual era significativamente superior al ritmo de incremento de los precios locales (Azpiazu, 2005). En cambio, la industria manufacturera se vio severamente perjudicada por la nueva estructura de precios, lo que permite explicar en parte la fuerte contracción que sufre este sector en su participación relativa en el Producto Bruto Interno (PBI), la cual pasa del 26,8% en 1990 al 17,1 % en 1998 (Rapoport, 2008). Asimismo, el retroceso de la industria fue acompañado por una marcada reprimarización del sector y por una desestructuración de los rubros tecnológicamente más complejos, dando lugar al avance de manufacturas predominantemente capital-intensivas y centradas en la producción y exportación de commodities industriales, en tanto que experimentaron los mayores perjuicios las industrias más mano de obra-intensivas, así como aquellas orientadas al mercado interno (Schorr, 2004). Por su parte, los precios relativos de los alimentos –y de la producción agropecuaria en general- se vieron influenciados por el efecto conjunto del tipo de cambio retrasado y de la eliminación de los impuestos a las exportaciones, que anteriormente contenían el alza de los precios internos, protegiendo así el salario real. En líneas generales, los precios de los alimentos y las materias primas subieron en relación al promedio, exhibiendo una evolución ligada en gran medida a las cotizaciones internacionales (Schvarzer, 1998). En lo que respecta a las tasas de interés reales, como ya fue mencionado, se mantuvieron en niveles excesivamente altos durante toda la convertibilidad, lo cual, junto con la apertura comercial y el retraso cambiario, determinó un escenario sumamente adverso para la producción industrial y para

de supervivencia de una parte importante del espectro industrial y, muy especialmente, de numerosas pequeñas y medianas empresas (Peralta Ramos, 2007). En tal sentido, de acuerdo a Schvarzer (1998), durante la convertibilidad las pequeñas y medianas empresas (pymes) llegaron a afrontar tasas reales implícitas que oscilaban entre el 25% y el 40% anual, en tanto que los créditos al consumo llegaron a registrar tasas de hasta el 50%. Estas tasas dieron lugar a altos *spreads* –diferencia entre tasa activa y tasa pasiva-, lo que redundó en grandes beneficios para los bancos.

numerosas pequeñas y medianas empresas. En suma, durante la década de los noventa el esquema macroeconómico configuró una estructura de precios relativos que potenció la apropiación del excedente económico por parte de aquellas fracciones del capital con una inserción significativa en las empresas de servicios públicos privatizadas, el sector financiero y las actividades exportadoras con base en las ventajas comparativas naturales de la Argentina.

Al igual que en la dictadura, el excedente apropiado y sustraído por las fracciones dominantes era generado en la economía interna, y la contrapartida de tal proceso fue la creciente pauperización de los sectores populares, evidenciada en los incrementos de los niveles de desempleo, subempleo, precariedad laboral y pobreza, con la consiguiente caída de la participación de los asalariados en el producto (Basualdo, 1999; Basualdo, 2006; Lindenboim, Graña y Kennedy, 2005). En tal sentido, la reforma del mercado de trabajo mediante la llamada flexibilización laboral -que consistía en lo esencial en el desmantelamiento de los mecanismos de protección de los trabajadores, característicos del Estado de Bienestar-, tuvo como finalidad la remoción de lo que constituía una serie de obstáculos institucionales para el despliegue de la dinámica regresiva y concentradora de la economía argentina, en beneficio de la elite económica.

De este modo, las distintas reformas estructurales se articularon de modo armónico en la consolidación del proyecto dominante que se comenzó a construir en 1976. Las privatizaciones y la redefinición del rol del Estado sirvieron para superar los antagonismos entre las distintas fracciones del bloque dominante, viabilizando así la continuidad del modelo de acumulación basado en la valorización financiera; la reforma monetaria sobre la base de un esquema de caja de conversión junto con la libre movilidad de capitales permitieron potenciar los mecanismos de la valorización financiera en un grado que no había sido alcanzado con anterioridad, maximizando la magnitud del excedente sustraído por el bloque dominante; en tanto que la reforma laboral fue el instrumento que convalidó la eliminación de los obstáculos institucionales que entorpecían el desarrollo de la desigualdad distributiva y la exclusión social que el modelo de acumulación necesariamente generaba, en la medida en que el excedente apropiado y sustraído era generado en la economía interna.

III. 4. Principales reformas en los marcos regulatorios del mercado de trabajo

Como fue mencionado, los cambios en las normativas que regulan el funcionamiento del mercado de trabajo constituyeron uno de los ejes centrales que estructuraron el funcionamiento de la valorización financiera en los años noventa. Inspirada en un diagnóstico fundamentado en la teoría económica neoclásica, la implementación de una mayor flexibilidad en las regulaciones laborales fue presentada como la política adecuada para combatir el desempleo, así como para incrementar la competitividad de la economía argentina mediante aumentos en la eficiencia en la asignación del factor trabajo y la reducción de los costos laborales, en especial –aunque no únicamente- de los costos laborales no salariales, es decir, de los impuestos al trabajo pagados por los empleadores.

A lo largo de los noventa, la reforma laboral de fue implementada mediante la sanción de distintas leyes y decretos que fueron extendiendo y profundizando la flexibilización sobre distintos aspectos de las relaciones laborales. Las leyes y decretos promulgados durante la convertibilidad fueron: Ley Nacional de Empleo N° 24.013/91; Decreto sobre Desregulación N° 2.284/91; Decreto sobre Negociaciones Colectivas de Trabajo N° 447/93; Modificaciones del Régimen de Contrato de Trabajo N° 24.465/95; Ley de Regulación de Pequeñas y Medianas Empresas N° 24.467/95; Ley de Reforma Laboral N° 25.013/98 y; Ley de Empleo N° 25.250/00 (Waisgrais, 2001).

De acuerdo con Altimir y Beccaria (1999), las diversas modificaciones estuvieron orientadas a: 1) disminuir 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 accidentes de trabajo; 2) aumentar la previsibilidad del costo laboral; 3) flexibilizar la distribución del tiempo de trabajo, y; 4) descentralizar la negociación colectiva.

Con respecto al primer punto, se implementaron reducciones a todos los componentes de las contribuciones patronales, excepto el que financia el sistema de obras sociales. Según estima Maurizio (2011), el proceso implicó una reducción promedio del 40% con respecto a las tasas vigentes al inicio de la década²¹. En cuanto a

²¹ De acuerdo con Beccaria y Galín (2002), las alícuotas de las contribuciones patronales pasaron de un 32,85% en agosto de 1991 a un mínimo del 15,40% en diciembre de 1999, experimentando numerosos cambios y fluctuaciones entre estas fechas, pero siempre con una tendencia marcadamente descendente.

las indemnizaciones por despido, la Ley Nacional de Empleo de 1991, así como la legislación posterior, establecieron distintas modalidades de contratos a tiempo determinado, al término de los cuales se pagaba una indemnización reducida, o directamente no se abonaba monto alguno. El atractivo de estas nuevas modalidades contractuales residía no sólo en un menor costo de despido, sino en que también reducían el costo laboral directo, dado que los empleadores pagaban solamente una parte de los aportes a la seguridad social. Las regulaciones referidas a accidentes o enfermedades laborales también sufrieron reformas en un sentido restrictivo, con limitaciones a los montos de las compensaciones y a la posibilidad de efectuar demandas civiles, así como recortes en los listados de enfermedades consideradas como laborales o profesionales. Asimismo, se creó el sistema de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo, las cuales fueron autorizadas a abonar las compensaciones en pagos fraccionados.

La distribución del tiempo de trabajo fue flexibilizada, en el sentido de posibilitar la dosificación del esfuerzo laboral, de acuerdo a las fluctuaciones en los requerimientos de producción de la empresa. Así, se dispusieron medidas como el fraccionamiento de las vacaciones, la posibilidad de diferir el otorgamiento de los días de descanso –aunque no de reducir la cantidad de días de descanso a lo largo del año-, y de extender la duración de la jornada laboral, lo que debía compensarse con otras jornadas de menor duración.

En relación a los convenios colectivos de trabajo, se procuró promover la mayor descentralización posible en la instancia de negociación. Asimismo, la ley N° 25.250 buscó poner fin a los convenios existentes mediante la derogación de la ultraactividad de los convenios colectivos, en virtud de la cual los mismos podían ser renovados automáticamente.

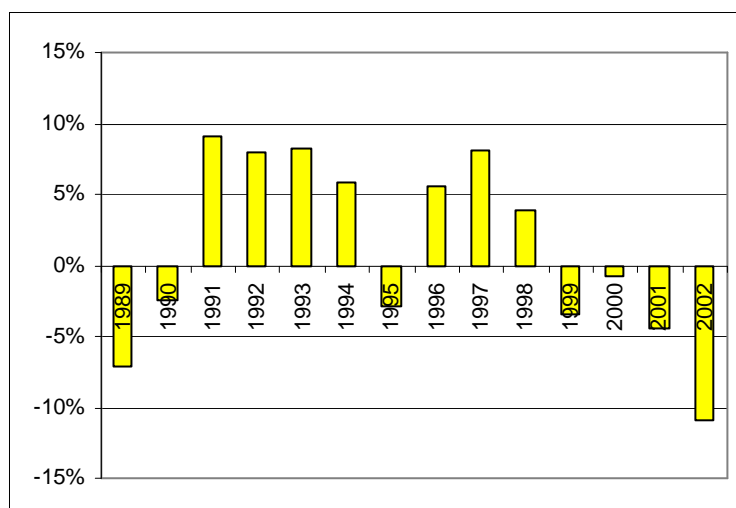
Como ya fue mencionado, la finalidad explícita de estas medidas, fundamentadas en la teoría económica neoclásica fue facilitar la creación de empleos y mejorar la competitividad de la economía argentina. Sin embargo, a la luz de sus resultados cabe inferir que el verdadero objetivo de estas reformas fue convalidar normativamente el deterioro en las condiciones de trabajo y la precarización laboral que se había consolidado “de facto”, más allá de la legislación vigente (Santarcángelo y Schorr, 2001; Linemboim, 1996).

III. 5. El desempeño macroeconómico y la centralidad del endeudamiento externo durante los años noventa

La implementación del Plan de Convertibilidad tuvo efectos inmediatos y contundentes en la estabilización del nivel de precios e hizo posible alcanzar en los años inmediatamente ulteriores elevadas tasas de crecimiento, motorizadas principalmente por la expansión del consumo interno, y también por un crecimiento de la inversión que tenía como contrapartida la incorporación de maquinaria y equipo importado. Este desempeño favorable es particularmente significativo durante la primera etapa de la convertibilidad (1991-1994), en la que la percepción de la recuperación se ve sobredimensionada por el contraste con la profundidad que habían alcanzado las crisis hiperinflacionarias recientes. En tal sentido, Rapoport (2008) destaca como causa del crecimiento inicial a una fuerte recuperación del consumo –que se encontraba deprimido luego de las crisis de 1989 y 1990-, así como a una reutilización de la capacidad ociosa que permitió un importante aumento de la producción en industrias como la automotriz, las de bienes de consumo durable y las de alimentos. Asimismo, el ingreso de capitales externos ocasionó un incremento en la oferta monetaria y la reaparición del crédito para el consumo, lo cual, aunado a la recuperación de los salarios reales –muy erosionados a raíz de las crisis hiperinflacionarias- y al envejecimiento que había sufrido el parque de bienes de consumo durable durante los ochenta, dio lugar a un crecimiento de la demanda inmediato.

Sin embargo, una mirada de conjunto de toda la década permite matizar este auspicioso desempeño inicial. En efecto, si bien la tasa de crecimiento anual promedio entre 1991 y 1997 –es decir, antes del último período recesivo- es del 6%, las mayores tasas de crecimiento se registran con respecto a 1990, el año de PBI más bajo desde 1980 (Nochteff, 1999). Así, las tasas de crecimiento más altas se dan entre 1991 y 1993 –con un promedio de 8,4% anual-, lo que pone en evidencia que buena parte de la reactivación se debió a la recuperación de capacidades ociosas con respecto a 1989 y 1990 (Gráfico N° III.1).

Gráfico N° III. 1 – Tasa de crecimiento del PBI



Fuente: elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)

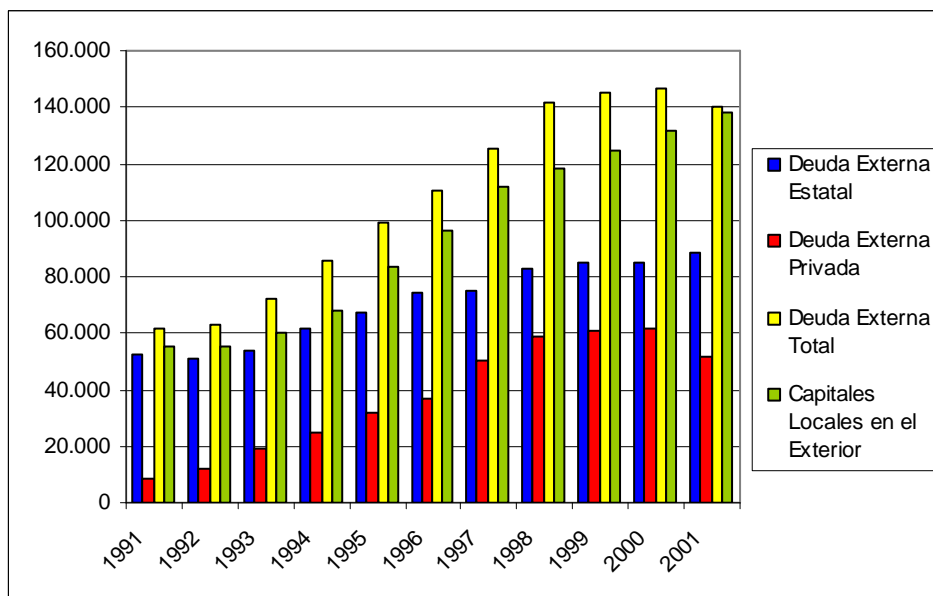
Más aún, entre 1991 y 2001 la tasa de crecimiento anual promedio es del 3,4%, y si se toma en cuenta la caída del producto registrada en 2002, entendiendo que la misma es consecuencia de las inconsistencias acumuladas durante la década previa, la tasa de crecimiento anual promedio de la economía es de apenas el 2,2%. En cuanto a los indicadores correspondientes a la participación de la inversión bruta interna fija y los ingresos de los asalariados en el producto –entre 1991 y 2001-, los mismos muestran una evolución netamente negativa, con un -0,1% y -2,7% respectivamente. Así, una vez superada la etapa de crisis inicial, las propias inconsistencias de las reformas estructurales pusieron en duda la sustentabilidad del modelo, tanto en términos de distribución del ingreso como de crecimiento económico.

En este proceso la deuda externa exhibió un comportamiento sumamente dinámico, pasando de U\$S 61.000 millones en 1991 a U\$S 140.000 millones en 2001, creciendo a una tasa anual del 8,6%. Como contrapartida, el stock de capitales fugados muestra cifras casi idénticas (Basualdo, 2006), lo cual ilustra acerca del funcionamiento del ciclo deuda externa-valorización financiera-fuga de capitales (Gráfico N° III. 2).

Una solución consistente al problema del endeudamiento externo hubiera requerido el mantenimiento de un superávit fiscal que generara los recursos para el pago los servicios, y de un superávit en el comercio exterior que aportara las divisas necesarias para efectuar dichos pagos sin afectar el nivel de reservas internacionales del BCRA que sostenía la paridad cambiaria. Sin embargo, durante la convertibilidad persistieron tanto los déficit fiscales como los del comercio exterior, de manera que tanto el pago de los servicios de la deuda, como la cobertura de la base monetaria

requirieron la toma de crédito externo a tasas de interés varias veces superiores a las internacionales (Rapoport, 2008).

Gráfico N° III. 2 – Evolución de la deuda externa y del stock de capitales locales en el exterior - En millones de dólares



Fuente: elaboración propia en base a datos de Basualdo (2006)

Según el discurso ortodoxo, el incremento del endeudamiento externo es originado fundamentalmente por la persistencia de resultados deficitarios en las cuentas fiscales, debidos esencialmente al sostenimiento de un gasto público dispendioso (Mussa, 2002). Sin embargo, en los noventa, al igual que en la dictadura, es el sector privado –especialmente el sector privado no financiero- el principal responsable de la generación de las obligaciones externas (Damill et. al., 2005; Basualdo, 2006). En efecto, mientras que entre 1991 y 2001 la deuda externa estatal pasa de U\$S 53.000 millones a U\$S 88.000 millones, la del sector privado se eleva de cerca de U\$S 9.000 millones a casi U\$S 52.000 millones²². La razón de esto está en la naturaleza misma del patrón de acumulación. Para los grupos económicos locales y los conglomerados extranjeros vinculados, que concentran el grueso de la deuda externa privada, los recursos obtenidos por este medio operan como una masa de capital valorizable en el mercado interno en virtud del diferencial entre la tasa de interés interna y la internacional, constituyendo éste uno de los mecanismos mediante el cual se sustrae el excedente generado en la economía interna y se lo transfiere al exterior mediante la fuga de capitales. La otra forma predominante de sustracción del excedente consiste en la

²² Datos extraídos de Basualdo (2006).

captación de beneficios extraordinarios por parte de la cúpula empresarial gracias al control de actividades estratégicas con nulo riesgo económico, cuyo núcleo fueron los servicios públicos privatizados.

Sin embargo, en este proceso, el endeudamiento del sector público presenta una funcionalidad específica que se articula con las restricciones impuestas por la convertibilidad y con las reformas fiscales y previsionales implementadas a lo largo de la década. En primer lugar, la convertibilidad, en el esquema de caja de conversión en que fue aplicada, impedía la monetización del déficit público, lo que restringía los márgenes para aplicar políticas monetarias y fiscales expansivas. En vez de ello, el Estado debía equilibrar sus cuentas fiscales o, en caso contrario, endeudarse en el exterior a tasas progresivamente crecientes, lo cual era funcional a la valorización financiera en dos sentidos: por un lado, el endeudamiento a tasas crecientes contribuía a mantener la tasa de interés interna en niveles elevados en relación a la tasa internacional, con lo cual se incrementaba la magnitud del excedente apropiado por el bloque dominante mediante la valorización financiera interna de los recursos obtenidos mediante el endeudamiento externo privado. Por otro lado, el endeudamiento estatal posibilitaba la provisión de las divisas requeridas por el sector privado para fugar al exterior el excedente apropiado. En efecto, el sector público es el único que exhibe un superávit de Balanza de Pagos a lo largo de la década, el cual contribuye a financiar el déficit que en dicho rubro presenta el sector privado (Basualdo, 2006).

Esta problemática se ve agravada por el hecho de que durante la década de los noventa el Estado se desprendió de algunas de sus fuentes genuinas de ingresos, promoviendo una serie de transferencias al bloque dominante y exacerbando la necesidad de endeudamiento externo. En primer lugar, la privatización del sistema de previsión social implicó la pérdida para el Estado de una ingente masa de recursos proveniente de los aportes de los trabajadores activos, que pasó a partir de entonces a ser administrada por entidades dependientes en su mayoría de los grandes bancos transnacionales (AFJPs). En segundo lugar, a fin de paliar los efectos adversos que la sobrevaluación del peso tenía sobre el comercio exterior, el gobierno promovió la rebaja de los aportes patronales –devaluación fiscal- lo que trató de ser compensado con el incremento en la alícuota del Impuesto al Valor Agregado (IVA)²³, profundizando así la

²³ En rigor, el incremento en la alícuota del IVA era parte de una estrategia fiscal más amplia que profundizó significativamente la regresividad del sistema tributario. Así, junto con el aumento del IVA, se eliminaron los gravámenes a los débitos bancarios y a las exportaciones, se disminuyeron los aportes

regresividad del sistema fiscal a favor de los grandes contribuyentes (Santarcángelo y Schorr, 2000). Según estima Gaggero (2004), estos cambios ocasionaron para el fisco una pérdida de U\$S 63.000 millones entre 1994 y 2001, pérdida que tiene su contrapartida en una transferencia de recursos hacia el capital, en especial hacia las fracciones más concentradas. De esta manera el Estado fue un instrumento esencial para materializar la distribución del excedente entre las distintas fracciones del bloque dominante, tanto por las mencionadas transferencias derivadas de las reformas fiscales como por su rol de proveedor de divisas y garante del tipo de cambio para optimizar las condiciones en se que efectuaba la fuga de capitales. La consecuencia de esto fue una carga cada vez mayor de los servicios financieros sobre el gasto público, lo que obligaba a desviar recursos de otras partidas del presupuesto como salud, educación y previsión social, profundizando la regresividad distributiva al tiempo que agravaba los problemas fiscales, porque los servicios financieros creaban una brecha que era financiada con más endeudamiento.

III. 6. La evolución de la deuda externa y la desestructuración del mercado de trabajo en función de las reestructuraciones del bloque dominante

Más allá de las tendencias generales mencionadas con anterioridad, tanto el endeudamiento externo como la fuga de capitales a lo largo de los años noventa, lejos de mostrar un comportamiento uniforme, exhiben tendencias fluctuantes detrás de las cuales es posible identificar como causa las reestructuraciones dentro del bloque dominante que van teniendo lugar a lo largo de la década.

Así, en la fase inicial de la convertibilidad se verifica tanto una reducción de la deuda externa estatal como una repatriación de los capitales fugados en los años anteriores, a pesar del elevado nivel de la tasa de interés interna con respecto a la internacional que se verifica en ese período. Esto fue una consecuencia directa del proceso de privatizaciones que, en el marco de los programas de capitalización de deuda exigidos por el Plan Baker, permitió a los acreedores externos recuperar parte del capital adeudado mediante la adquisición de activos públicos entregando en pago bonos de la deuda externa a valor nominal. Esta operatoria se articuló con el Plan Brady firmado en

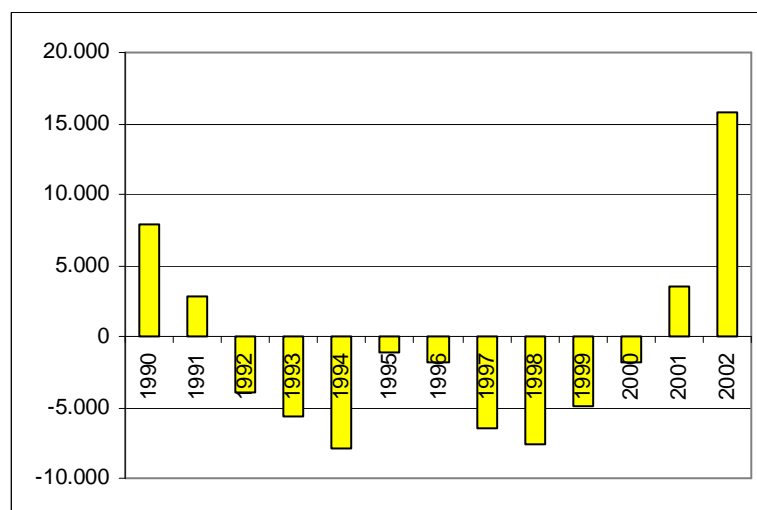
patronales y los impuestos al patrimonio y se redujo el mínimo no imponible del impuesto a las ganancias para alcanzar a personas de menores ingresos. Como consecuencia de estas medidas creció la gravitación del IVA en el conjunto del sistema impositivo. En efecto, la recaudación por el IVA pasó del 1,6% del PBI en 1989 al 6,3% en 1998 (Rapoport, 2008).

1992, cuyo principal efecto fue el saneamiento de las carteras de activos de los bancos transnacionales, que pudieron convertir en títulos los créditos contra el país, abandonado el alto grado de exposición que habían tenido durante los años ochenta (Damill et. al., 2005; Basualdo, 1999). Por su parte, la fracción dominante local recurrió a sus activos externos –producto de los capitales fugados con anterioridad- a fin de adquirir participación accionaria en los nuevos consorcios a los que daban lugar las privatizaciones.

A partir de estas reformas quedó conformada una comunidad de negocios en la que convergieron los grupos económicos locales y los acreedores externos, junto con las firmas extranjeras que tomaron parte en los consorcios. De esta manera, las distintas fracciones dominantes lograron superar sus propias contradicciones y subordinar al resto de la sociedad, dando lugar a una cúpula empresaria predominante, capaz de crecer con relativa independencia de las restricciones impuestas por el ciclo económico. Así, a partir de 1994 las ventas de las grandes firmas se expandieron a tasas muy superiores a las del PBI a precios corrientes, mostrando un patrón de comportamiento que se mantendría hasta 1998. El corolario de este fenómeno era un crecimiento de los sectores dominantes a expensas del conjunto social, que marcaría el funcionamiento pleno de la valorización financiera. En efecto, una vez consolidado el proceso de privatizaciones, tanto la fuga de capitales como la deuda externa –especialmente la contraída por el sector privado no financiero- se expandieron a tasas crecientes, alcanzando sendos picos –próximos al 17% de crecimiento anual- en 1997 y 1998 respectivamente (Basualdo, 2006).

Simultáneamente con este proceso de concentración, tuvo lugar una desindustrialización y una reprimarización de la estructura productiva, con un fuerte impacto sobre el mercado de trabajo y sobre los niveles de pobreza e indigencia. En efecto, la combinación de apertura externa con tipo de cambio sobrevaluado indujo un déficit permanente de balanza comercial con la consiguiente destrucción de capacidades productivas, especialmente en el segmento de pequeñas y medianas empresas (Gráfico N° III. 3).

Gráfico N° III. 3 – Saldo de Balanza Comercial - En millones de dólares



Fuente: elaboración propia en base a datos de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI)

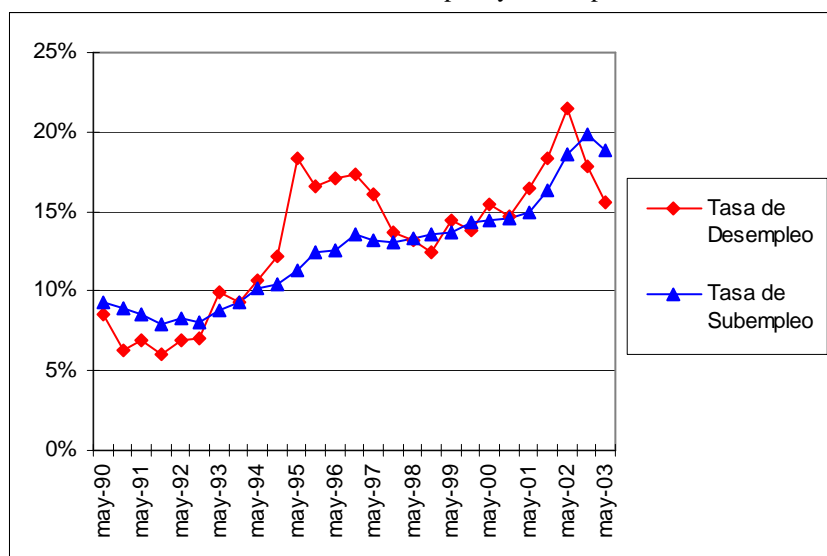
Estas tendencias se enmarcan en un proceso de largo plazo, iniciado durante la última dictadura, durante el cual se consolida el tránsito de una economía industrial a otra predominantemente financiera, agropecuaria y de servicios. Así, entre 1973 y 1993 el número de establecimientos industriales disminuye un 15% y se expulsa la cuarta parte de la mano de obra empleada en el sector (Basualdo, 2003). Paralelamente, tiene lugar una marcada reducción del espectro productivo dentro del sector industrial, en el que adquieren prevalencia las actividades vinculadas a la explotación de las ventajas comparativas naturales, la producción siderúrgica y la automotriz.

Vinculada a este proceso de desindustrialización aparece una inédita crisis en el mercado de trabajo, que se articula con las reformas normativas tendientes a la flexibilización laboral, y constituye la contrapartida de la consolidación de los sectores dominantes. Así, tiene lugar una marcada expulsión de mano de obra, tanto en el sector industrial como en las empresas públicas privatizadas, que da lugar a un núcleo duro de desocupados²⁴.

²⁴ Beccaria y López destacan en una fecha tan temprana como 1994 –es decir, antes de la primera crisis de magnitud de la convertibilidad, acaecida en 1995- la tendencia a la conformación de un núcleo duro de desocupados, ocasionado principalmente por el incremento en la duración de los períodos de desempleo y por el aumento en la proporción de desocupados de más de cuarenta años. Según los autores, en parte ello podría ser consecuencia de los procesos de racionalización y reconversión productiva que algunas empresas y sectores implementaron en los primeros años de la convertibilidad. En estos casos se argumenta que las empresas tienden a conservar al personal más joven, al tiempo que disminuyen las posibilidades de que los trabajadores mayores cubran las nuevas vacantes, entre otras causas, porque se los visualiza como personas experimentadas en tecnologías que van quedando obsoletas (Beccaria y López, 1994).

La expresión más notoria de la desarticulación del mercado de trabajo que tiene lugar durante la vigencia de la valorización financiera puede verse en el sostenido ascenso de las tasas de desocupación y subocupación²⁵, las cuales pasan 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. Al año siguiente, estas variables alcanzan sus máximos históricos, con un desempleo del 21,5% en mayo de 2002 y una subocupación del 19,9% en octubre del mismo año (Gráfico N° III. 4).

Gráfico N° III. 4: Tasas de Desempleo y Subempleo – Total País



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH)

Este aumento del desempleo se vio impulsado por un incremento de la oferta laboral, frente a una demanda que no está en condiciones de absorberla²⁶. Para explicar el ascenso de la oferta de trabajo que se observa en los primeros años de la década del noventa existen dos hipótesis, no necesariamente excluyentes. La primera argumentación –denominada comúnmente hipótesis del trabajador desalentado- sugiere

²⁵ Por **Tasa de Desocupación** se entiende a la relación entre la población desocupada y la población económica activa (PEA). La población desocupada está integrada por aquellas personas que, no teniendo empleo, están buscando trabajo activamente en un período de referencia dado. La PEA está compuesta por el conjunto de personas que tienen ocupación o que sin tenerla la buscan activamente. La **Tasa de Subocupación** es la relación entre el conjunto de personas subocupadas y la PEA, entendiéndose por subocupado a aquellas personas que trabajan menos de treinta y cinco horas semanales por causas involuntarias y desean trabajar más horas. La **Tasa de Actividad** se define como la relación entre la PEA y la población total, mientras que la **Tasa de Empleo** es la relación entre la población ocupada y la población total.

²⁶ Al respecto, la tasa de actividad para el total de aglomerados urbanos relevados por la EPH pasó del 39,5% en octubre de 1991 al 42,6% en mayo de 1995, para mantenerse luego en forma casi permanente por encima del 42%.

que la salida de las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990, y la posterior recuperación económica, dieron lugar al surgimiento de nuevas oportunidades laborales que motivaron el ingreso al mercado laboral de individuos que anteriormente se encontraban “desalentados” por las pocas probabilidades de hallar empleo. La segunda explicación, conocida como hipótesis del trabajador adicional, aduce que la caída en los ingresos de los asalariados, así como –en muchos casos- la pérdida del trabajo por parte del jefe de hogar, induce el ingreso al mercado laboral de otros miembros del hogar a fin de complementar unos ingresos familiares que se ven mermados. Si bien, como sostienen Beccaria y López (1994), ambos argumentos pueden ser en cierta medida concurrentes para dar cuenta del comportamiento de la oferta laboral a nivel agregado, diversos autores coinciden en señalar que es prioritariamente la hipótesis del trabajador adicional la que explica el crecimiento de la tasa de actividad verificado durante la primera mitad de la década de los noventa (Altimitr y Beccaria, 1999; Lindenboim, 1996; Schvarzer, 1998).

Por su parte, la demanda de trabajo se vio afectada de manera adversa por distintos factores. Entre ellos, Rapoport (2008) destaca los despidos en el sector público como consecuencia de las privatizaciones de empresas estatales, el cierre de numerosas empresas privadas en sectores intensivos en mano de obra ante la imposibilidad de competir en el marco del nuevo régimen macroeconómico, así como la reducción de personal llevada a cabo por muchas grandes empresas ante la reconversión de sus estructuras productivas. En relación a este último factor, cabe destacar que durante los años noventa se produjo un fuerte incremento del nivel de producto por trabajador, el cual creció a una tasa anual acumulativa del 2,3% entre 1990 y 2001 (González, 2011). Como señala Lindenboim (2006), en la medida en que este proceso se asienta en la incorporación de tecnología, da lugar a una expulsión de trabajadores que favorece la intensificación de un excedente de fuerza laboral. Este problema se ve agravado si, como sucedió durante la convertibilidad, existe un retraso cambiario que encarece los salarios nominales medidos en dólares²⁷, al tiempo que alienta la importación de bienes de capital, abaratados tanto por el tipo de cambio como por la apertura comercial²⁸. En efecto, durante los noventa se produjo un proceso de sustitución de trabajo por capital motivado en cierta medida por la nueva estructura de precios relativos. Sin embargo,

²⁷ Esto sucede a pesar de que el poder adquisitivo interno del salario real sea reducido, ya que el efecto del retraso cambiario es encarecer los precios locales medidos en dólares.

²⁸ A partir de 1991 se eliminaron los aranceles a la importación de bienes de capital.

como argumentan Altimir y Beccaria (1999), a fin de poder competir en un contexto de apertura externa, muchas empresas se ven obligadas a adoptar los patrones productivos y tecnológicos que prevalecen a nivel internacional –los cuales son generalmente intensivos en capital-, más allá de cuál sea la estructura de precios relativos vigente. Asimismo, los autores destacan que, al verse reducidos los niveles de protección de la producción local frente a la competencia externa, las empresas menos eficientes perecen, lo que conlleva un aumento de la productividad promedio acompañado por caídas en el empleo y destrucción de capital. Por otra parte, además de la reconversión tecnológica, tuvieron lugar también cambios organizacionales en la gestión de las firmas que implicaron una mayor intensificación en el uso del factor trabajo, lo cual coadyuvó al incremento del producto por trabajador (González, 2011).

En suma, la acción conjunta de los factores señalados ocasionó un estancamiento de la demanda de trabajo, así como un proceso de destrucción de puestos laborales. En tal sentido, Valle (1999) estima que a lo largo de la década de los noventa fueron eliminados aproximadamente seiscientos mil puestos de trabajo. Esta dinámica se articuló con una oferta laboral en ascenso, impulsada fundamentalmente por el deterioro de los ingresos familiares de muchos hogares, lo cual obligó a iniciar la búsqueda de empleo a miembros de la familia que en otras circunstancias hubieran permanecido fuera del mercado laboral²⁹. El resultado fue un ascenso explosivo del desempleo y el subempleo, con caídas de salarios reales, aumento de la pobreza y, consecuentemente, mayor presión sobre el mercado de trabajo por parte de personas que buscan empleo para complementar ingresos familiares en retroceso. De esta manera, se produce una retroalimentación entre la dinámica laboral y la distributiva, en la cual el deterioro de las condiciones laborales, la pobreza y la desigualdad distributiva se refuerzan mutuamente. Como lo explican Santarcángelo y Schorr (2000): a mayor desempleo y precariedad laboral son menores los salarios reales, mayor la pobreza y más regresiva la distribución del ingreso. Asimismo, cuanto mayor es la pobreza y la inequidad distributiva, más se incrementa la presión sobre el mercado de trabajo. No obstante, como consecuencia de la desarticulación del entramado productivo y debido a las características de los sectores más dinámicos de la economía local –relativamente

²⁹ En muchos casos esto implica el abandono o la postergación de los estudios por parte de adolescentes o adultos jóvenes que declinan su condición de estudiantes para incorporarse al mercado de trabajo. Lógicamente, esto afecta las posibilidades de estos individuos de obtener mejores empleos y más altos ingresos en el futuro, con lo cual el fenómeno del trabajador adicional potencia los procesos de transmisión intergeneracional de la pobreza.

intensivos en capital y poco demandantes de mano de obra- la mayor oferta de trabajo no es absorbida, siendo mayores los niveles de desempleo y de precarización laboral.

En conclusión, la desestructuración del mercado de trabajo constituyó el principal mecanismo mediante el cual se concretó una redistribución profundamente regresiva del ingreso. La contrapartida de este proceso es la apropiación –y en gran medida, su posterior fuga al exterior- de una proporción cada vez mayor del excedente económico por parte de las fracciones más concentradas del capital. En este marco, la llamada “flexibilización laboral” consistió en un conjunto de reformas normativas cuya finalidad era remover los obstáculos institucionales que entorpecían el despliegue pleno de la dinámica concentradora y excluyente del modelo de acumulación basado en la valorización financiera.

III. 7. Crisis y colapso del régimen de convertibilidad

Tal como se ha mencionado, durante la segunda mitad de la década de los noventa tuvo lugar un cambio cualitativo en la dinámica del endeudamiento externo y la fuga de capitales. A partir de entonces éste no estaría determinado sólo por la valorización financiera de los recursos provenientes del endeudamiento, sino que además adquiriría preeminencia la valorización patrimonial de activos fijos que la fracción dominante local transfirió a los conglomerados extranjeros. Estos activos, provenientes en gran parte del proceso de privatizaciones, rindieron elevadas ganancias patrimoniales debido a su alta rentabilidad. Pero para efectivizar esa rentabilidad potencial la parte de la fracción dominante local que había participado en el proceso de privatizaciones³⁰ transfirió esos activos a operadores extranjeros, fugando al exterior el producto de esas ventas, subsumiendo así sus activos fijos a la lógica de la valorización financiera. Para los operadores extranjeros el negocio estribaba en la adquisición de un activo de alta rentabilidad en términos internacionales, mientras que para la fracción local la ganancia

³⁰ Castellani y Gaggero (2012) señalan la existencia de importantes heterogeneidades al interior de lo que se considera como la fracción dominante local. En tal sentido, los autores destacan que no todos los grupos económicos nacionales participaron del proceso de privatizaciones. Los que sí intervinieron, lo hicieron en algunos casos como parte de una estrategia de especialización que buscaba ganar concentración en el mercado interno y/o asegurarse la provisión de insumos esenciales, ante el desafío que implicaba la apertura de la economía y el avance del capital extranjero en el país. Otros grupos económicos optaron por participar en las privatizaciones como parte de una estrategia de diversificación con lógica financiera, cuyo objetivo era realizar inversiones en empresas que podían ofrecer altos dividendos o elevadas ganancias patrimoniales con bajo o nulo riesgo. En especial los grupos más grandes implementaron una combinación de ambas estrategias.

derivaba del bajo precio de adquisición en el caso de las empresas privatizadas, o bien en el elevado valor de mercado de las empresas enajenadas en el momento de la transferencia, en comparación con su valuación media histórica.

Este fenómeno dio lugar, por un lado, a la exacerbación de la fuga de capitales entre 1995 y 1997, y en menor medida en los años posteriores, en la mayoría de los cuales superó al endeudamiento externo (Basualdo, 2006). Esto es el resultado de la convergencia entre la realización de ganancias patrimoniales, producto de la transferencia de activos fijos entre la fracción dominante local y los conglomerados extranjeros, y la valorización de recursos provenientes del endeudamiento externo debido al diferencial entre la tasa de interés interna y la internacional. Por otro lado, a partir de este proceso tuvo lugar una reestructuración del bloque dominante, en virtud de la cual la fracción local consolidó su inserción en aquellos rubros productivos que exhibían un significativo superávit en el comercio exterior, en tanto que el capital extranjero quedó posicionado con una importante tenencia de activos fijos, producto de su participación en el proceso de privatizaciones primero, y por la adquisición de las empresas enajenadas por la fracción local después (Gaggero y Wainer, 2004). El aspecto más relevante de esta reestructuración es que, debido a la misma, la fracción local consolidó la dolarización tanto de sus activos como de sus ingresos, mientras que el capital extranjero quedó en una posición diametralmente opuesta: tanto la valuación de sus activos como sus ingresos quedaron expuestos al riesgo de devaluación. Así quedarían delineados los grupos de interés que esgrimirían las estrategias alternativas para la salida de la convertibilidad durante la fase de su crisis terminal que se inicia en 1998. La fracción local, nucleada mayormente en la Unión Industrial Argentina, promovía una devaluación que le permitiera multiplicar sus ingresos en pesos, mientras que el otro sector, integrado en buena medida por el sector financiero y las empresas privatizadas, propugnaba una drástica reducción del gasto público que posibilitara atender los servicios de la deuda sin recurrir a nuevo endeudamiento, y una dolarización que preservara el valor de sus ingresos en moneda dura (Castellani y Szkolnik, 2011; Schorr, 2005).

Pero desde fines de 1998 la economía entró en una fase recesiva que pondría en evidencia la insustentabilidad a largo plazo del esquema de endeudamiento y valorización financiera. La imposibilidad de aplicar políticas monetarias expansivas, el creciente déficit fiscal consecuencia de los servicios de la deuda y de la pérdida de ingresos por parte del Estado, y el déficit comercial permanente a que daba lugar el tipo

de cambio, junto con la necesidad de mantener elevadas tasas de interés a fin de atraer capitales, llevaron a un estancamiento resultante de las propias inconsistencias de la convertibilidad. Para salir de este atolladero el gobierno de la Alianza intentó dar señales de disciplina fiscal tendientes a generar una confianza que permitiera bajar la prima de riesgo país y con ello la tasa de interés, sin resentir el ingreso de capitales indispensable para el funcionamiento de la convertibilidad. La reducción del 13% en las remuneraciones de los empleados públicos y el plan de “déficit cero” se enmarcan en esta estrategia, profundizando la recesión, pero además la gestión de De La Rúa intentó subsanar el problema de la escasez de capitales mediante dos medidas infructuosas: el blindaje y el megacanje. El primero consistía en un paquete de financiamiento de U\$S 39.700 millones a ser desembolsados entre 2001 y 2002, cuyos fondos serían aportados por el FMI, el BID, el Banco Mundial, el gobierno español, diversos bancos comerciales e inversores institucionales, y por el canje de deuda existente. De los casi U\$S 40.000 millones comprometidos sólo se hicieron efectivos alrededor de U\$S 10.000 millones en diciembre de 2000, quedando trunca el resto de la operación a raíz del colapso de la convertibilidad. A pesar de la magnitud de la ayuda prometida y de la ruidosa difusión con que se anunció el paquete, sus efectos teóricamente esperados no se cumplieron; en los meses siguientes la recesión se profundizó, la prima de riesgo país continuó creciendo y no sólo no se logró traer capitales, sino que continuó su fuga. En tal sentido, es significativo el hecho de que el 44% de las divisas transferidas al exterior por el sector privado no financiero durante 2001 -sin considerar las operaciones de comercio exterior- se concentran en el primer trimestre, o sea, en los meses inmediatamente posteriores al desembolso de la primera partida del blindaje (Basualdo, 2006). Es decir, los recursos provenientes del blindaje sirvieron para exacerbar la fuga de capitales, neutralizando rápidamente los efectos positivos que el mismo pudiera tener sobre la economía. En otras palabras, las divisas aportadas por el blindaje fueron utilizadas para proseguir con la transferencia de excedente al exterior, prolongando los mecanismos de la valorización financiera en el contexto de la crisis terminal de la convertibilidad.

Este proceso continuó a lo largo de todo 2001, y fue conducido por un número muy reducido de actores (Comisión Especial Investigadora sobre la Fuga de Divisas de la Cámara de Diputados, 2005). El siguiente pico en la fuga de divisas se produjo en julio y estuvo asociado al megacanje y al plan de déficit cero. La primera de estas medidas involucró a los tenedores locales de bonos de la deuda externa, y consistió en el intercambio de títulos de pronto vencimiento por bonos de largo plazo, convalidando

tasas de interés notoriamente más altas para la nueva deuda. Por su parte, el "déficit cero" procuró equilibrar las cuentas fiscales, priorizando el pago a los acreedores externos, profundizando la recesión y afectando los ingresos de los sectores populares.

Pero ninguna de estas medidas fue suficiente para revertir las expectativas negativas que se cernían sobre la economía argentina. En vez de ello, las fracciones más concentradas del capital continuaron fugando recursos en la medida en que la disponibilidad de divisas lo permitía.

En este marco tiene lugar el enfrentamiento entre las dos fracciones del bloque dominante –la dolarizadora y la devaluacionista-, la que finalmente se resolvió a favor de la fracción local, con el default y la salida de la convertibilidad. Si bien en este desenlace cabe ver la consolidación del transformismo argentino y la influencia de los grupos económicos locales sobre el sistema político argentino, es dable pensar que era la única salida viable con cierto consenso, dado que también se beneficiarían fracciones menores de la burguesía local, y por otra parte, dada la escasez de divisas y la recesión largamente sostenida, la dolarización aparecía como una opción difícilmente viable para el conjunto de la sociedad argentina. Así, puede decirse que la convertibilidad estaba destinada a colapsar debido a sus propias inconsistencias estructurales.

En resumen, puede afirmarse que durante la década de los noventa tuvo lugar una profundización de los mecanismos propios del modelo de valorización financiera iniciado en 1976, cuyo correlato en el plano social fueron un incremento de los niveles de pobreza, exclusión y marginalidad, en forma concomitante con una desigualdad creciente en la distribución de la riqueza. Asimismo, se verificó un alza sostenida del desempleo y el subempleo, un deterioro generalizado de las condiciones laborales y un retroceso significativo de las conquistas que los trabajadores habían alcanzado tras décadas de lucha. En este proceso adverso para los intereses de los sectores populares, la evolución de la estructura salarial cumplió un papel central en la configuración de las relaciones económicas y sociales que se establecieron en esta etapa del régimen de valorización financiera.

IV. EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS DURANTE EL RÉGIMEN DE CONVERTIBILIDAD

IV. I. Introducción

Una primera aproximación a la problemática de la determinación de los salarios a lo largo del régimen de convertibilidad requiere, en primer lugar, responder algunos interrogantes básicos que permitan luego emprender un análisis de carácter explicativo. Así, en el presente capítulo se procura indagar en torno de las siguientes cuestiones: ¿Cuál fue la tendencia que experimentaron los salarios nominales y reales durante la vigencia del régimen de convertibilidad y en el período inmediatamente posterior? ¿Puede identificarse una tendencia unívoca, o por el contrario, se observan diferentes subperíodos en los cuales los salarios exhiben diferentes patrones de comportamiento? ¿En tal sentido, qué etapas o subperíodos pueden distinguirse?

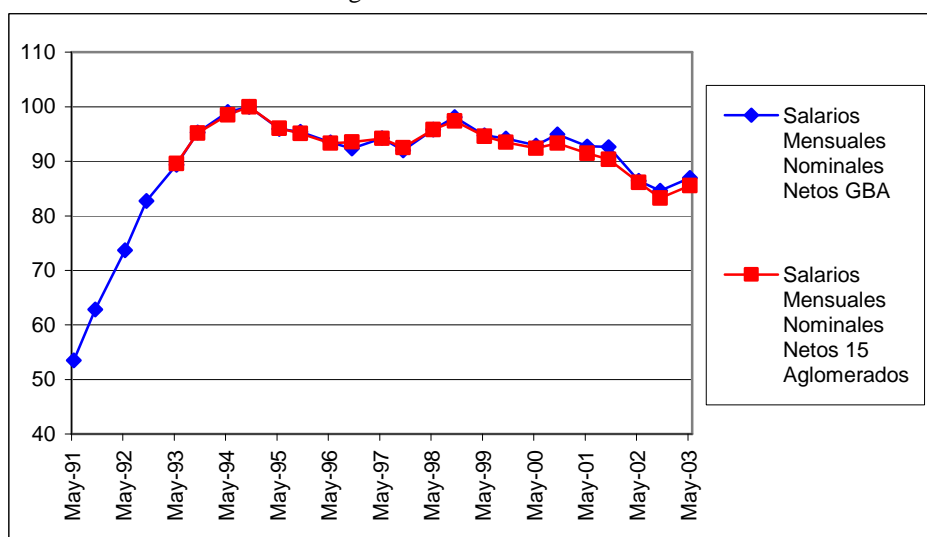
Asimismo, a fin de dar cuenta del comportamiento que muestran las remuneraciones de los asalariados durante el lapso considerado, así como de los eventuales cambios en dicho comportamiento, se intenta dilucidar la posible vinculación entre los salarios y distintas variables referidas tanto al mercado de trabajo como al desempeño general de la economía.

Al abordar el estudio de la evolución de los salarios, nominales y reales, durante la vigencia del Plan de Convertibilidad se presenta la dificultad de la falta de información homogénea para todo el período. Al respecto, a partir de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) puede construirse una serie de remuneraciones de los trabajadores asalariados correspondiente a un conjunto relativamente amplio de aglomerados –quince en el presente estudio- recién a partir de la onda correspondiente a mayo de 1993. Únicamente, los relevamientos del aglomerado correspondiente a Capital Federal y Gran Buenos Aires (GBA) permite la confección de una serie de datos que tenga su punto de inicio en mayo de 1991 y que sea homologable a la información correspondiente a los quince aglomerados que se incluyen en este estudio hasta la última salida a campo de la EPH puntual en mayo de 2003.

Por esta razón, a fin de incluir en el análisis a los años 1991 y 1992 se recurre a la serie de datos salariales provenientes de la EPH correspondientes a Capital Federal y

GBA entre mayo de 1991 y la última onda de la EPH puntual en mayo de 2003³¹. Esta información es comparada con la referida a los quince aglomerados mencionados, entre los cuales Capital y GBA están incluidos. Este procedimiento implica suponer que, si bien el nivel absoluto de los salarios nominales y reales en Capital y GBA es sensiblemente superior al del conjunto de los quince aglomerados, su evolución relativa presenta un comportamiento similar³². Para corroborar este supuesto, en los gráficos N° IV. 1 y N° IV. 2 se muestra la evolución relativa de los salarios nominales netos, mensuales y horarios, correspondientes a la ocupación principal, comparando la información de Capital y GBA con la del conjunto de los quince aglomerados.

Gráfico N° IV. 1: Evolución relativa de los salarios mensuales nominales netos – Capital y GBA y Total 15 Aglomerados – Oct 94 = 100

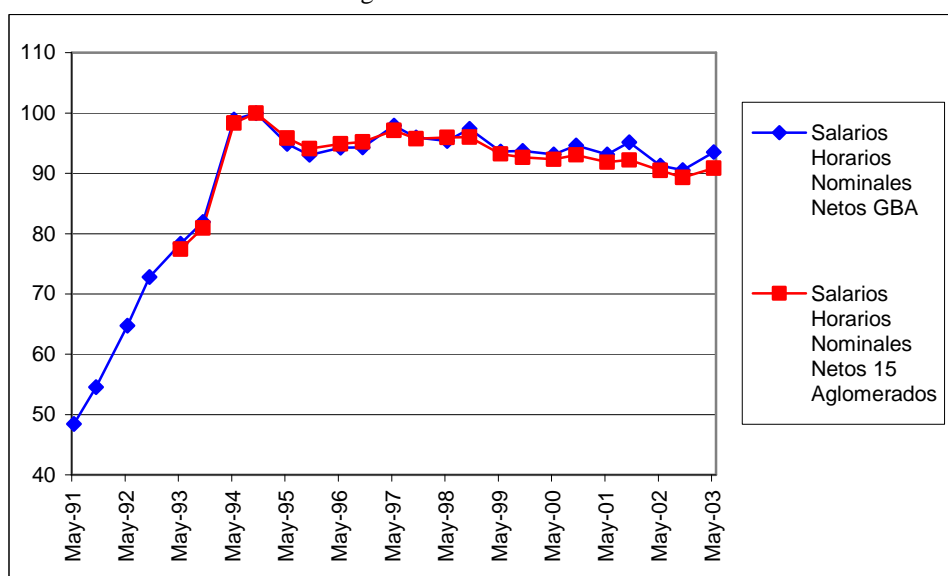


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

³¹ En el caso de los salarios reales se incluyó información referida a 1990. Lo acontecido con los salarios nominales en dicho año no fue contemplado debido a que los altos niveles inflacionarios registrados en esa fecha desvirtúan la comparabilidad de las variables monetarias.

³² De acuerdo a la EPH, el salario neto nominal mensual promedio correspondiente a la ocupación principal entre mayo de 1993 y mayo de 2003 para Capital y GBA es de \$653, mientras que para los quince aglomerados dicha suma asciende a \$606,08. Las mismas variables en términos reales medidas a precios de enero de 1993 son de \$570,47 para Capital y GBA y de \$529,63 para el conjunto de los quince aglomerados.

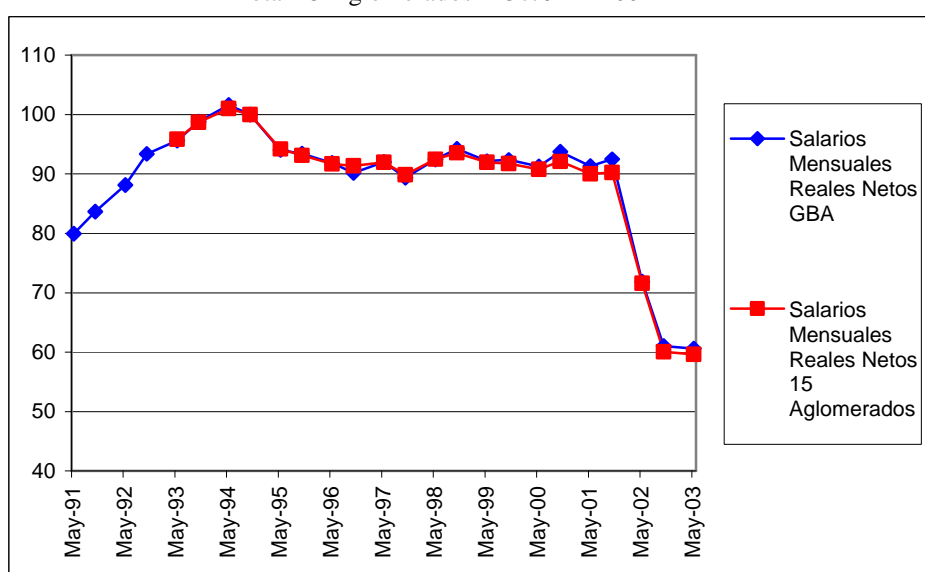
Gráfico N° IV. 2: Evolución relativa de los salarios horarios nominales netos – Capital y GBA y Total 15 Aglomerados – Oct 94 = 100



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

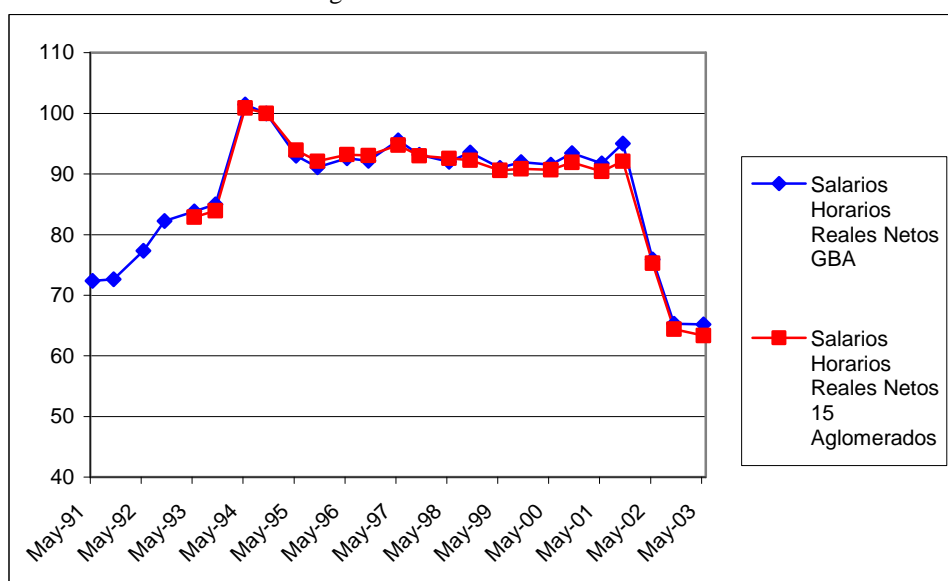
Como puede verse, los salarios nominales netos en Capital y GBA y en el total de los quince aglomerados a partir de mayo de 1993 siguen una evolución relativa muy próxima, lo cual permite inferir que lo mismo sucedió con anterioridad a esa fecha. Puede arribarse a una conclusión similar si se compara el comportamiento de la evolución relativa de los salarios netos, mensuales y horarios, medidos en términos reales (Gráficos N° IV. 3 y N° IV. 4).

Gráfico N° IV. 3: Evolución relativa de los salarios mensuales reales netos – Capital y GBA y Total 15 Aglomerados – Oct 94 = 100



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

Gráfico N° IV. 4: Evolución relativa de los salarios horarios reales netos – Capital y GBA y Total 15 Aglomerados – Oct 94 = 100



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

Sin embargo, esta similitud en la evolución relativa no debe opacar el hecho de que a lo largo del período bajo estudio también se detectan algunas diferencias. En especial, en la fase final de la convertibilidad y en la etapa inmediatamente posterior a la devaluación, puede verse que la caída de los salarios, tanto nominales como reales, es algo más pronunciada en el total de los quince aglomerados que en Capital y GBA. En cualquier caso, no debe perderse de vista que el objeto de estudio del presente trabajo es la evolución de los salarios para el conjunto del país, y que la inclusión de datos de la serie correspondiente a Capital y GBA se efectúa únicamente a fin de subsanar la carencia de información homogénea durante los dos primeros años de la convertibilidad.

En vista de lo antedicho, en el siguiente apartado se procede a empalmar las series de evolución relativa de los salarios correspondientes a los quince aglomerados con la información de Capital y GBA. De esta manera se pueden construir series que abarcan en su totalidad la década de los noventa, con la salvedad de que los datos anteriores a mayo de 1993 constituyen una aproximación a la información del conjunto de los quince aglomerados, efectuada a partir de los datos disponibles de Capital y GBA³³.

³³ En el anexo metodológico se ofrece una explicación detallada acerca del procedimiento implementado para efectuar el empalme de ambas series.

IV. 2. Descripción general de la evolución relativa de los salarios en los años noventa

En la presente sección se procura llevar a cabo un análisis descriptivo de la evolución en términos relativos que muestran los salarios nominales y reales a lo largo del lapso analizado. Asimismo, se intenta establecer una subperiodización en función de los cambios tendenciales que exhiben las remuneraciones a lo largo de la década.

Una primera aproximación al comportamiento de los salarios nominales y reales en la Argentina durante el período de vigencia de la convertibilidad y la etapa inmediatamente posterior a la devaluación permite efectuar una subperiodización en la que pueden distinguirse, a grandes rasgos, cuatro fases.

Una primera etapa que surge claramente de la observación de los gráficos N° IV. 5 y N° IV. 6 se extiende desde el inicio de la convertibilidad, a comienzos de 1991, hasta el año 1994, momento en que se alcanzan los máximos salariales de la década de los noventa. En dicho lapso, las remuneraciones experimentan una fuerte recuperación, que es en parte una recomposición por el deterioro que habían sufrido a raíz de las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990³⁴ (González, 2011; Schvarzer, 1998). Así, el salario mensual nominal neto correspondiente a la ocupación principal crece un 86,8% entre mayo de 1991 y octubre de 1994, mientras que los salarios nominales horarios ascienden entre esas fechas un 106,3% (Gráfico N° IV. 5)³⁵. Estos incrementos se encuentran muy por encima del ritmo inflacionario verificado a partir de la implementación del Plan de Convertibilidad³⁶, razón por la cual, en el período referido, el salario real mensual aumenta un 25,1%, en tanto que el salario real horario crece un 38,1%. Si se toma en cuenta lo sucedido en 1990, año de decrecimiento económico y crisis hiperinflacionaria, puede verse cómo el repunte de los salarios reales en la etapa inicial de la convertibilidad resulta aún más significativo. En efecto, entre mayo de 1990 y mayo de 1994 –momento en que las remuneraciones reales alcanzan el máximo de la

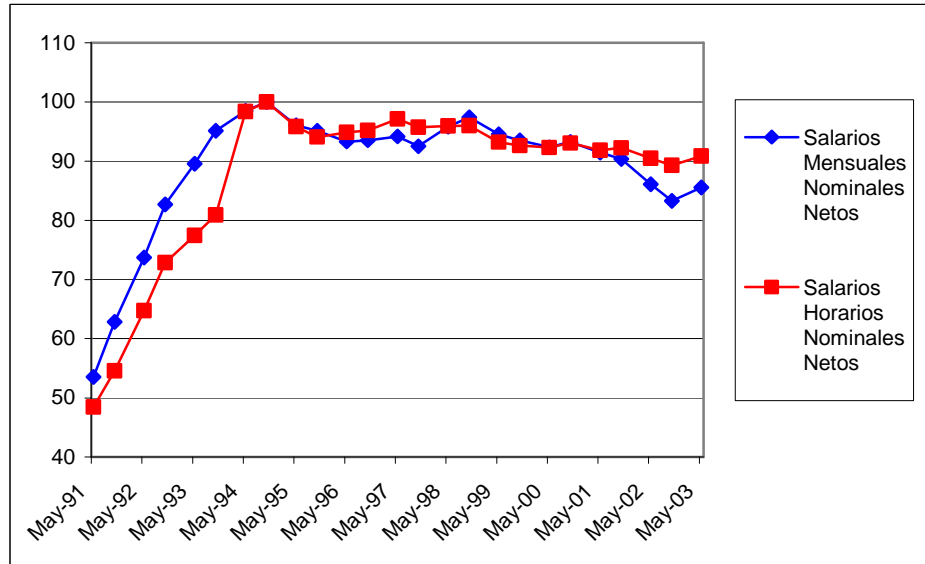
³⁴ Al respecto, Schvarzer (1998: 244) afirma: “El salario real se “recuperó” respecto a la brutal contracción de los meses de la hiperinflación pero no volvió a los valores previos. Su poder adquisitivo quedó a partir de entonces en niveles equivalentes a los de 1982. En otras palabras, en el quinquenio posterior a la *hiper*, el salario real se mantuvo 25% a 30% por debajo de los valores del quinquenio 1984-1988.”

³⁵ En octubre de 1994 los salarios nominales, tanto mensuales como horarios, alcanzan el máximo nivel de la década, motivo por el cual se ha optado por establecer en ese momento el punto de referencia igual a 100 para las series de evolución relativa.

³⁶ Entre abril de 1991 y septiembre de 1994 el IPC-Nivel General experimentó un incremento del 49,3%.

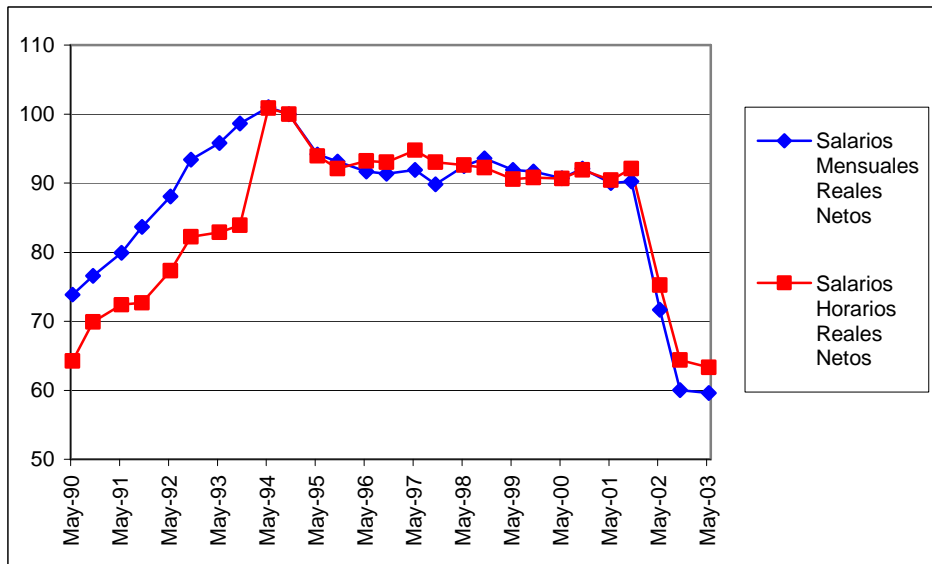
década- los salarios reales, mensuales y horarios, ascienden un 36,8% y un 57,1% respectivamente (Gráfico N° IV. 6).

Gráfico N° IV. 5: Evolución relativa de los salarios nominales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA – Oct 94 = 100



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

Gráfico N° IV. 6: Evolución relativa de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA – Oct 94 = 100



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

La segunda fase que puede identificarse abarca, en líneas generales, desde 1995 hasta 1998. En efecto, la crisis económica acaecida en 1995 marca una reversión de las tendencias anteriores, de manera que entre octubre de 1994 y octubre de 1997 el salario mensual nominal cae un 7,5%, descendiendo en forma persistente en ese lapso. En

cuanto al salario nominal horario, si bien su caída es menor, siendo del 4,4% entre las fechas mencionadas, ello se debe principalmente a un descenso en el número de horas trabajadas por mes. En efecto, es a partir de 1995 cuando comienzan a tornarse acuciantes las principales problemáticas laborales, como el desempleo y la subocupación (ver Gráfico N° III. 4). Esto se refleja, no sólo en un aumento en la cantidad de personas que busca empleo sin encontrarlo, sino también en una caída en el número promedio de horas laboradas por parte de los trabajadores ocupados, como lo muestra el importante y persistente incremento del subempleo durante la vigencia de la convertibilidad. Como consecuencia, la remuneración mensual desciende proporcionalmente más que el salario horario.

En el caso de las remuneraciones reales el retroceso es más marcado, dado que entre 1995 y 1997 el Índice de Precios al Consumidor aún presenta tasas de crecimiento positivas, aunque reducidas. Entre el máximo de mayo de 1994 y octubre de 1997 el salario real mensual cae un 11,1%, mientras que el salario real horario disminuye un 7,8%. Entre octubre de 1997 y el mismo mes de 1998 los salarios mensuales, tanto nominales como reales, exhiben una muy leve recuperación que, no obstante, no alcanza a revertir la caída anterior. En cambio, los salarios horarios permanecen prácticamente sin cambios entre esas fechas.

En octubre de 1998 puede detectarse un claro punto de inflexión, a partir del cual todas las curvas salariales muestran tendencias descendentes. En efecto, entre fines de 1998 y octubre de 2001 –último registro antes del colapso de la convertibilidad- los salarios nominales, mensuales y horarios, disminuyen un 7,3% y un 4% respectivamente. En este último subperíodo la caída de las remuneraciones reales es más suave debido a las tendencias deflacionarias que tienen lugar en el contexto recesivo que caracteriza a la etapa final de la convertibilidad. Aún así, los salarios reales mensuales retroceden entre octubre de 1998 y el mismo mes de 2001 un 3,4%, mientras que los salarios reales horarios muestran una variación negativa del 0,16% luego de haber experimentado caídas mayores. En efecto, entre mayo de 1997 y mayo de 2001, las remuneraciones reales por hora disminuyen un 4,6%.

Por último, durante el año 2002, ya en la etapa de pos-convertibilidad, todos los indicadores laborales se derrumban. En este marco, el salario nominal mensual cae entre octubre de 2001 y octubre de 2002 un 7,8%, mientras que el salario nominal horario lo hace un 3,2%. La reducción de las remuneraciones reales es mucho más brusca, ya que a partir de enero de 2002 tiene lugar la aceleración del proceso inflacionario desatado

por la devaluación. Así, entre las fechas mencionadas el salario real mensual se desmorona, retrocediendo un 33,4%, en tanto que el salario real horario se reduce en un 30,1%. Estas drásticas reducciones en las remuneraciones de los trabajadores asalariados, si bien acontecen ya en la fase inicial de la pos-convertibilidad, hunden su raíz en las propias inconsistencias del Plan de Convertibilidad, y deben ser analizadas teniendo en cuenta las características estructurales de este esquema.

IV. 3. Evolución relativa de los salarios en los años noventa y vinculación con otros indicadores macroeconómicos

En lo que sigue, se procurará estudiar las variaciones en los salarios antes descritas, a la luz de la evolución de diferentes indicadores macroeconómicos, a fin de poder establecer vinculaciones entre los cambios que experimentaron los ingresos de los asalariados y el funcionamiento general de la economía durante la vigencia del Plan de Convertibilidad. Así, la presente sección está guiada por los siguientes interrogantes: ¿Es posible identificar alguna relación entre el comportamiento de los salarios reales y el desempeño general de la economía? ¿Existe una correlación inequívoca entre la evolución de los salarios y el crecimiento de la economía? ¿Aparecen las remuneraciones sensiblemente afectadas por el incremento del desempleo y por las fluctuaciones de la tasa de empleo?

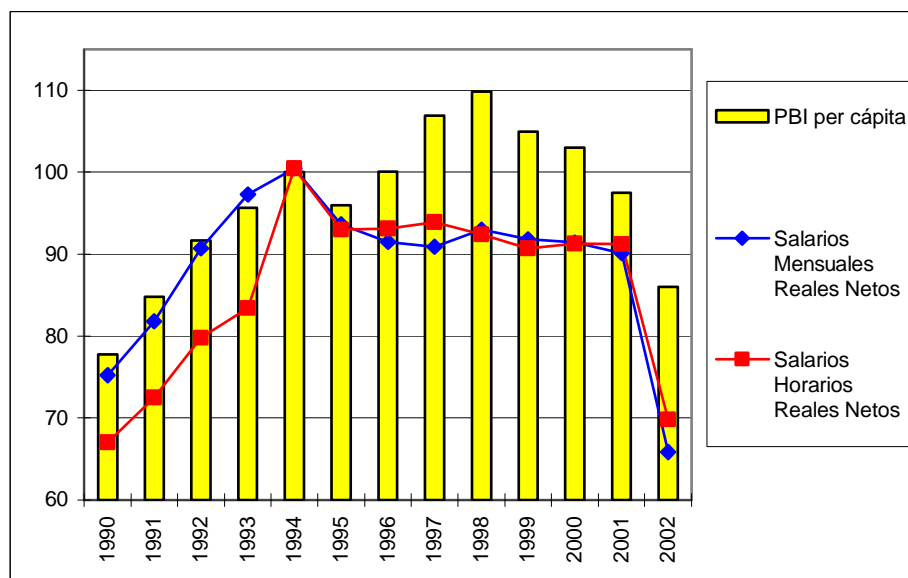
Una primera aproximación sugiere que, en líneas generales, a lo largo de los diez años de duración del Plan de Convertibilidad resulta difícil, si no imposible, establecer una correlación duradera entre algunos indicadores macroeconómicos y la evolución de los salarios reales y nominales. Por el contrario, un primer acercamiento al problema pareciera sugerir que en cada una de las distintas subetapas identificadas en el análisis descriptivo, pueden detectarse cambios en la forma en que los salarios interactúan con las variables macroeconómicas, lo cual pareciera indicar que el contexto macroeconómico condiciona incluso la intensidad y el sentido en el que las distintas variables se vinculan entre sí. Esta dificultad para encontrar patrones de comportamiento uniformes y duraderos en la evolución de los salarios avalaría en cierto sentido la afirmación de Maurice Dobb acerca de la complejidad que caracteriza al conjunto de fuerzas que según él convergen en la determinación de los salarios, y que

impediría formular explicaciones consistentes que tengan validez más allá de un horizonte temporal reducido³⁷.

En el caso concreto de la evolución relativa de los salarios reales durante los años noventa, puede verse en primer lugar, que los mismos exhiben una relación cambiante en lo referido al comportamiento del Producto Bruto Interno (PBI) per cápita. De acuerdo a los planteos teóricos expuestos en el marco conceptual del presente trabajo, sería esperable encontrar entre ambas variables una relación directa, entendiendo que los salarios reales fluctúan en forma procíclica, tal como sostiene la teoría marxista. Al respecto, en el gráfico N° IV. 7 puede verse cómo entre la evolución relativa del PBI per cápita y los salarios reales sólo existe una vinculación parcial y cambiante. En efecto, si bien entre 1991 y 1994 los salarios reales y el PBI per cápita crecen en forma conjunta, teniendo los primeros una recuperación levemente más acelerada, la reversión de estas tendencias en el año 1995 marca un punto de inflexión a partir del cual ambas variables evolucionan en sentido contrario, profundizando la divergencia entre el producto per cápita y el ingreso de los asalariados en un sentido que perjudica a estos últimos. Así, en 1996 y 1997 el PBI per cápita crece a una tasa del 4,3% y del 6,9% respectivamente, mientras que los salarios reales netos mensuales –tomando su promedio anual, es decir, promediando las mediciones de mayo y octubre- disminuyen en esos años un 2,3% y un 0,7% (Gráfico N° IV. 8). Como resultado de este comportamiento dispar, en el año 1998 se alcanza el PBI por habitante más alto de la década, en tanto que en esa misma fecha el promedio anual del salario real mensual neto es un 7,5% inferior al máximo alcanzado en 1994, mientras que el promedio anual del salario real horario neto es menor en un 8% al verificado en 1994.

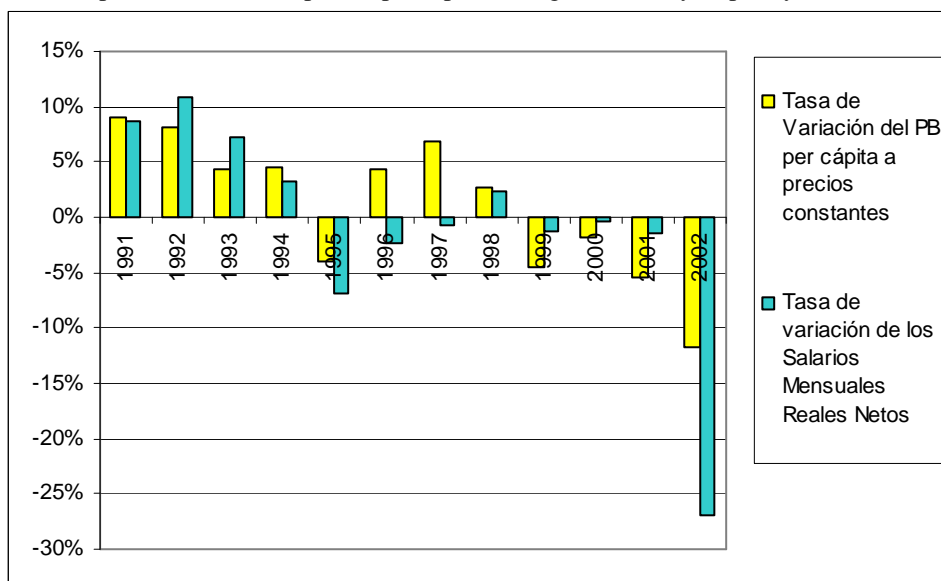
³⁷ En tal sentido, Murice Dobb sostiene que “[...] se ha dicho de las teorías de los salarios que el mercado de trabajo en la realidad es una maraña demasiado compleja de fuerzas interconectadas para que cualquier teoría simplificada nos permita hacer cálculos que tengan mucha validez fuera de cierta situación especial o de un lapso limitado” (Dobb, 1927: 81; citado en González, 2011).

Gráfico N° IV. 7: Evolución relativa del PBI per cápita a precios constantes y de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal –15 aglomerados y Capital y GBA – Promedios anuales - Oct 94 = 100



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

Gráfico N° IV. 8: Tasa de variación del PBI per cápita y de los salarios mensuales reales netos correspondientes a la ocupación principal – 15 aglomerados y Capital y GBA



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

Como señalan diversos autores (Rapoport, 2008; Schvarzer, 1998), la fuerte recuperación del producto durante los primeros años de la convertibilidad se basa, en buena medida, en la reutilización de capacidad ociosa tras las crisis de los años 1989 y 1990³⁸. Asimismo, jugaron un rol importante la expansión de la oferta monetaria –

³⁸ En tal sentido, Schvarzer (1998: 185) señala: “El auge fue sobre todo una recuperación del ciclo productivo luego del colapso registrado en el curso de la hiperinflación, en 1989, y el ajuste, en 1990. La

posibilitada por el ingreso de capitales externos- y el aumento del crédito para el consumo, en un marco de incremento de la demanda de bienes de consumo durables. En este contexto, la fuerte reducción en el ritmo de crecimiento de los precios, junto con el aumento del empleo en los años iniciales de la década favorecieron el ascenso de los salarios reales, lo cual a su vez tuvo un efecto positivo sobre los niveles de consumo, reforzando así –en un proceso de retroalimentación positiva- el crecimiento en el PBI per cápita que se observa hasta 1994.

No obstante, a mediados de la década comenzaron a operar factores que disminuyeron la generación de empleo por unidad de producto. Entre ellos, cabe destacar el agotamiento de la capacidad ociosa y la sustitución de trabajo por capital e insumos importados, motivada por la apertura económica y la apreciación cambiaria. Esto último contribuyó, además, al incremento de la productividad conjunta de factores, lo cual tendió a morigerar la elasticidad empleo-producto (Altimir y Beccaria, 1999).

A partir de 1998, los salarios reales y el PBI per cápita vuelven a evolucionar en el mismo sentido, pero ahora en torno de un nivel salarial promedio sensiblemente inferior al máximo alcanzado en la década. En tal sentido, la recesión de 1995 y la posterior recuperación económica con retroceso salarial acaecida en los dos años posteriores definieron un nuevo nivel estructural para los salarios reales que, junto con otros condicionantes, signaría la evolución macroeconómica del régimen de convertibilidad hasta su colapso definitivo. Así, en el gráfico N° IV. 8 puede verse cómo entre 1999 y 2001 el PBI por habitante decrece visiblemente más rápido que el salario real mensual, hasta que finalmente en 2002 los salarios reales se derrumban, ubicándose incluso por debajo del nivel que habían alcanzado en 1991, en tanto que el PBI per cápita registrado en 2002 es similar al del primer año de la convertibilidad.

Si se toma en cuenta el comportamiento de los salarios reales en relación al producto por ocupado –entendiendo a esta variable como una *proxy* del nivel de productividad del trabajo- puede observarse la misma vinculación cambiante que se verifica entre las remuneraciones y el PBI per cápita³⁹. Como fue señalado en el marco

caída del producto bruto global fue del 8% entre 1987 y 1990; la crisis fue mayor para la industria, que redujo en un 10% su aporte en las mismas fechas, y para la construcción que tuvo un derrumbe del 35%. Esto explica la rapidez de la recuperación posterior que se apoyaba sobre el uso de la capacidad ociosa instalada. La industria recuperó entonces su nivel anterior hacia 1992 y la construcción al año siguiente.”

³⁹ Para obtener una estimación aproximada de la productividad global se emplea al PBI por ocupado en lugar del PBI por asalariado por entender que son los trabajadores de todas las categorías ocupacionales, no sólo los asalariados, los que contribuyen a la generación del producto. En la presente estimación se tomó en cuenta al total de ocupados correspondientes a los 15 aglomerados que abarca el presente estudio. Si bien esta forma de cálculo da lugar a una sobreestimación del producto por ocupado cuando se

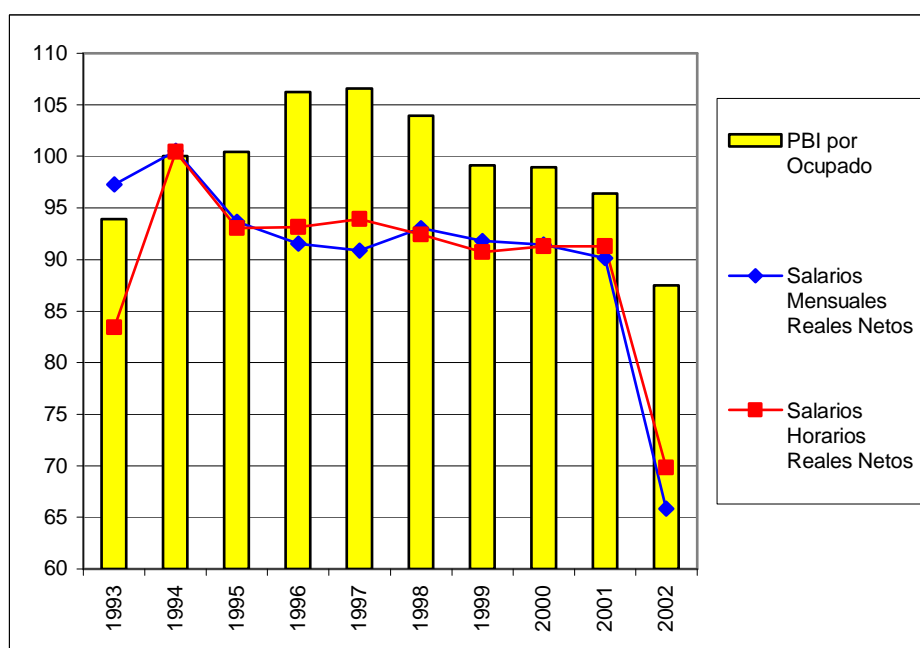
teórico de este estudio, según los preceptos de la teoría económica neoclásica –la cual legitimó en el plano intelectual gran parte de las reformas estructurales implementadas durante la década, entre ellas la flexibilización laboral- un incremento del producto por trabajador debería dar lugar a salarios reales más elevados. Sin embargo, como puede verse en el gráfico N° IV. 9, la evolución relativa del PBI por ocupado y la de los salarios reales mensuales y horarios presentan trayectorias divergentes, de modo que el ingreso promedio de los asalariados cae aun cuando el producto por ocupado aumenta⁴⁰. Así, mientras en 1997 el PBI por ocupado es casi un 7% más alto que en 1994, entre esas fechas el salario real mensual experimenta una caída cercana al 10%, en tanto que el salario real horario descende algo más de un 6%. En principio, podría plantearse la posibilidad de que esta evolución dispar se deba a un incremento en la proporción de trabajadores no asalariados. No obstante, esto es fácilmente refutable al constatar que el porcentaje de asalariados en relación al total de trabajadores ocupados permanece estable en torno de un nivel próximo al 70%. En consecuencia, la divergencia observada entre esos años estaría indicando que una parte cada vez mayor del excedente generado en la economía es apropiado por trabajadores no asalariados, o bien por individuos no ocupados, es decir, por sectores sociales perceptores de renta. En otros términos, podría inferirse que este fenómeno indica una transferencia de ingresos desde los trabajadores asalariados hacia los sectores sociales propietarios de los medios de producción, lo que tendría como consecuencia un incremento en los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso, lo cual en efecto se verifica de manera inequívoca a lo largo de la década de los noventa (Altimir y Beccaria, 2001; Altimir, Beccaria y González Rozada, 2002; Lindenboim, Graña y Kennedy, 2005). Asimismo, resulta importante destacar que esa redistribución del excedente en beneficio de los sectores sociales de mayor poder adquisitivo es lo que, en parte, permitió financiar la ingente fuga de capitales que se verifica durante la mayor parte del período analizado.

lo mide en términos monetarios –dado que no se considera a todos los trabajadores ocupados del país-, se procura minimizar ese sesgo al analizar la *evolución relativa* del PBI por ocupado en lugar de su valor monetario.

⁴⁰ Como fue explicado en el capítulo anterior, el incremento del producto por ocupado reconoce varias causas. En primer lugar, la sustitución de trabajo por capital incentivada por la nueva estructura de precios relativos. En segundo lugar, la apertura económica obliga a muchas empresas a adoptar patrones tecnológicos prevalecientes a nivel internacional, los cuales son en general intensivos en capital. Asimismo, la competencia externa provoca la desaparición de las empresas menos eficientes, lo que de por sí eleva el producto medio por ocupado (Altimir y Beccaria, 1999). Cabe destacar además que, junto con los cambios tecnológicos, tuvieron lugar transformaciones organizacionales que incrementaron la relación producto-empleo mediante una intensificación en los ritmos de explotación del trabajo (González, 2011).

A partir del pico alcanzado en 1997, ya en el marco del contexto recesivo que caracteriza a los años previos a la caída de la convertibilidad, el producto por ocupado experimenta una tendencia declinante que no tiene un correlato en el comportamiento de las remuneraciones reales, hasta que en 2002 éstas últimas caen de manera notoriamente más abrupta que el PBI por trabajador.

Gráfico N° IV. 9: Evolución relativa del PBI por ocupado a precios constantes y de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal –15 aglomerados y Capital y GBA – Promedios anuales - Oct 94 = 100



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

Como ya fue mencionado, esta correlación débil y fluctuante que se observa entre los salarios reales y el producto por habitante, así como entre los primeros y el producto por ocupado, podría avalar en parte la consideración de Maurice Dobb acerca de la complejidad del conjunto de fuerzas que convergen en la determinación de las remuneraciones. En tal sentido, resulta entonces pertinente indagar además cómo fue la relación entre la evolución de los salarios reales y las variables específicas que dan cuenta del desempeño del mercado de trabajo, así como el rol que en este sentido pudieron haber cumplido las reformas normativas comprendidas dentro del concepto de flexibilización laboral.

Al respecto, el cambio estructural que experimentaron los salarios reales a mediados de la década tuvo lugar en un contexto de creciente desocupación, la cual ascendió significativamente entre 1991 y 1995, aún en forma simultánea con la fuerte

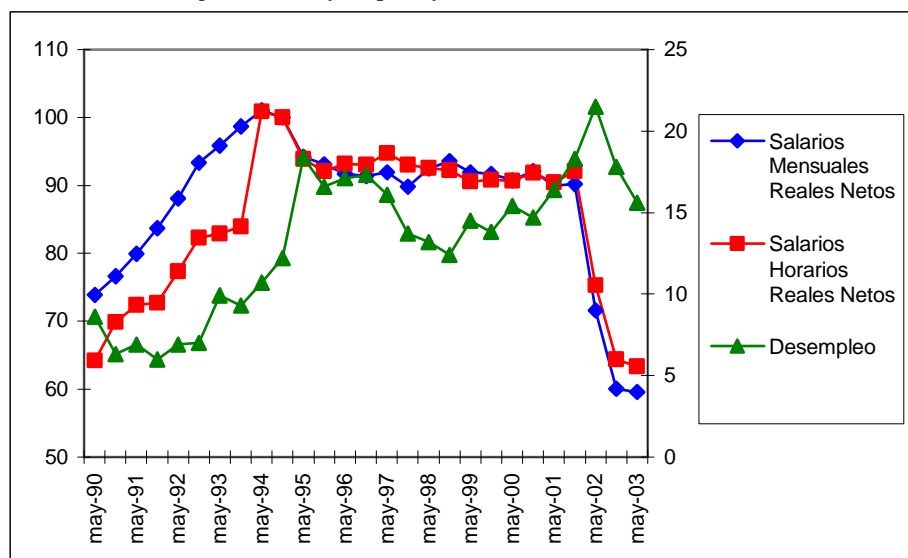
recuperación del producto que caracterizó a los primeros años de la convertibilidad. Esta aparente paradoja puede explicarse en parte por los efectos de la sobrevaluación cambiaria que desde el inicio impuso el Plan de Convertibilidad, la cual afectó severamente la competitividad de un amplio espectro de la industria local. Como ya fue explicado, el retraso cambiario, en combinación con una rebaja sistemática de los aranceles a la importación⁴¹, determinó que una proporción considerable del alza del consumo interno registrada en los primeros años de la convertibilidad fuera cubierta con bienes importados que desplazaban a los de producción nacional, dando lugar en muchos casos al cierre de unidades productivas y a la destrucción de puestos de trabajo. Asimismo, en gran medida el crecimiento de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) se efectivizó a través de la adquisición de maquinaria e insumos importados, en un proceso que, además de expandir la capacidad instalada, tendía a reemplazar mano de obra por capital y a sustituir maquinaria y bienes intermedios de producción nacional por otros importados (Waisgrais, 2001), afectando así a la industria local proveedora de bienes de capital⁴². Adicionalmente, el proceso de privatizaciones implicó también una destrucción neta de empleo. Al respecto, Altimir y Beccaria (1999) estiman una pérdida de 150.000 puestos de trabajo entre 1991 y 1995 como consecuencia de la enajenación de las empresas públicas. De esta manera, entre mayo de 1991 y mayo de 1995, la tasa de desocupación casi se triplicó, pasando del 6,9% al 18,4%. En el mismo lapso el PBI creció un 21,8%, aunque, como ya se mencionó, parte de ese incremento se debió a un mayor nivel de utilización de una capacidad instalada que había quedado en gran medida ociosa a raíz de las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990. En forma

⁴¹ Al respecto, cabe destacar que mientras que en 1989 los derechos de importación tenían un nivel promedio superior al 30%, en 1991 los mismos se ubican en niveles de 0% para materias primas y maquinarias, 11% para insumos intermedios, 22% para bienes manufacturados –en especial artículos de consumo- y 35% para productos electrónicos. Adicionalmente, se removieron las restricciones cuantitativas, a excepción del sector automotriz, protegido por un régimen especial. Asimismo, a partir de 1995, con la puesta en marcha del MERCOSUR, el Arancel Externo Común del bloque lleva la protección nominal promedio al 10,2%, en tanto que el arancel al interior del bloque pasa a ser de 0%, con algunas excepciones sectoriales.

⁴² En tal sentido, Azpiazu, Basualdo y Schorr (2001) señalan que durante los años noventa el sector manufacturero se constituyó en importador neto de paquetes tecnológicos sobre cuya elaboración no tenía prácticamente ninguna incidencia. Al respecto, afirman: “[...] a partir de los noventa muchas empresas extranjeras han tendido a externalizar sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y prácticamente sin desarrollo local alguno, lo cual disminuyó aún más los –ya de por sí escasos- vínculos de estas firmas con proveedores y/o subcontratistas locales” (Azpiazu, Basualdo y Schorr, 2001: 32 y 33). De esta manera, a la sustitución de mano de obra por capital de suman las consecuencias adversas de esta estrategia sobre la industria nacional de maquinarias e insumos. A su vez, estos efectos se agregan a la incidencia creciente de los productos importados sobre el consumo interno para configurar una situación sumamente perniciosa sobre el mercado de trabajo local, cuya manifestación más evidente es el incremento explosivo de las tasas de desempleo y subempleo.

simultánea con el aumento del desempleo y del producto, los salarios reales mensuales experimentaron un ascenso que entre mayo de 1991 y mayo de 1994 alcanzó al 26,4%, en tanto que para los salarios reales horarios el aumento fue del 39,4% (Gráfico N° IV. 10).

Gráfico N° IV. 10: Tasa de Desempleo –total país- (eje derecho) y evolución relativa de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal (eje izquierdo) – 15 aglomerados y Capital y GBA – Oct 94 = 100



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

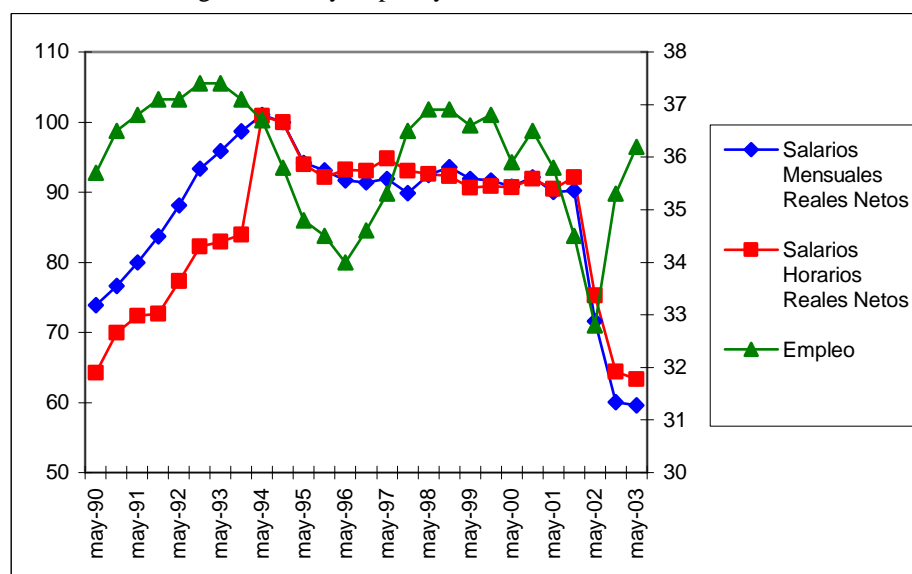
Hacia fines de 1994 la tasa de desempleo ya tendía a consolidarse en un nivel estructuralmente alto, mientras que el proceso de reformas de la legislación laboral, configurado a partir de la sanción de la Ley Nacional de Empleo –Ley N° 24.013- en diciembre de 1991, contribuyó convalidar en el plano institucional el retroceso en la capacidad de negociación de la clase trabajadora que se derivaba del contexto económico. De esta manera, el contexto recesivo acaecido en 1995 tuvo como consecuencia un fuerte descenso de los salarios reales, que no se vería revertido en los años posteriores, aún cuando la tasa de desocupación mostró fuertes caídas en 1997 y 1998. Así, en octubre de 1998 la tasa de desempleo descendió hasta el 12,4%, casi el mismo porcentaje que en octubre de 1994. No obstante, luego de algunas fluctuaciones, a fines de 1998 los salarios reales se encontraban casi al mismo nivel que en octubre de 1995, mientras que el PBI del año 1998 fue un 18,5% superior al de 1995, y el PBI per cápita creció entre esos años un 14,4%.

En resumen, entre 1991 y 1998 no puede identificarse una correlación inequívoca entre el nivel de desempleo y los salarios reales, ni entre estos últimos y la evolución del

producto. Recién a partir de 1998 puede afirmarse que el incremento de la desocupación y el descenso del PBI se corresponden con una caída de los salarios reales –y también de los salarios nominales-, reflejando las vinculaciones que plantean los esquemas teóricos básicos (Gráfico N° IV. 10).

Si en lugar de la tasa de desempleo, se observa lo sucedido en relación al nivel de ocupación, puede llegarse a conclusiones similares. Así, si bien la tasa de empleo crece entre mayo de 1991 y octubre de 1992 –alcanzando el máximo de la década en esta última fecha, con un 37,4% de la población ocupada-, desciende a partir de entonces, de manera que en octubre de 1994 se ubica en el 35,8%, un nivel inferior al 36,8% correspondiente a mayo de 1991. No obstante, como puede verse en el gráfico N° IV. 11, hacia fines de 1994 los salarios reales son notoriamente superiores en relación a la magnitud que los mismos exhiben en mayo de 1991.

Gráfico N° IV. 11: Tasa de Empleo –total país- (eje derecho) y evolución relativa de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal (eje izquierdo) – 15 aglomerados y Capital y GBA – Oct 94 = 100



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

Desde inicios de 1995, ya en el contexto recesivo de la crisis que tuvo lugar en ese año, los salarios reales parecen seguir con cierto rezago a la evolución de la tasa de empleo. En efecto, el brusco descenso de los primeros entre 1995 y 1996 se ve acompañado por una significativa caída en el nivel de ocupación, que se ubica en el 34% en mayo de 1996. De manera similar, la leve recomposición que el salario real mensual –no así el salario real horario- tiene entre octubre de 1997 e igual mes de 1998 se ve precedida por un incremento sostenido de la tasa de empleo, que pasa del 34% en

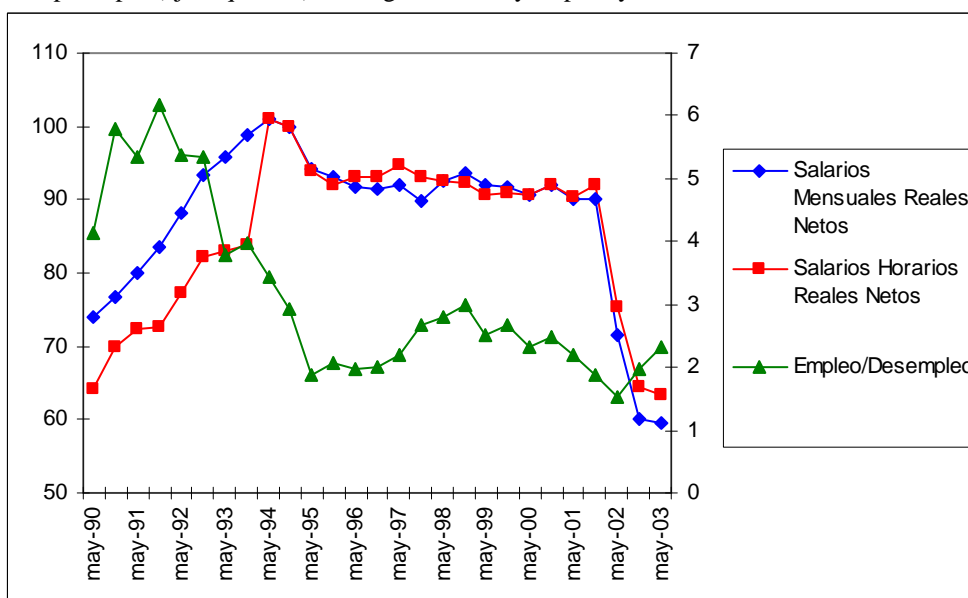
mayo de 1996 a un 36,9% en octubre de 1998. Finalmente, a partir de 1999 la tasa de empleo ingresa en una tendencia descendente que acompaña a la caída gradual de los salarios reales, junto con el deterioro generalizado del conjunto de los indicadores económicos y sociales, hasta el colapso definitivo de la convertibilidad en 2002, cuando tanto la tasa de empleo como los salarios reales se derrumban.

En síntesis, si bien entre el nivel de ocupación y los salarios reales parece existir una vinculación débil, es de destacar que en distintos momentos de la década de los noventa puede observarse que a tasas de empleo similares corresponden magnitudes salariales muy dispares. Así, mientras que en mayo de 1994 y en igual mes de 1999 la tasa de empleo es de 36,7% y 36,6% respectivamente, en la segunda de estas fechas los salarios reales mensuales son un 9% más bajos que en la primera. No obstante, como ya fue visto, entre 1994 y 1999 la tasa de desempleo crece significativamente, de manera que a iguales tasas de empleo le corresponden distintos niveles de desocupación. Esto se explica por el incremento de la tasa de actividad, que entre inicios de 1994 y mayo de 1999 pasa del 43,4% al 46,6%. Como fue mencionado en el capítulo anterior, este ascenso de la tasa de actividad se encuentra impulsado fundamentalmente por el efecto “trabajador adicional”, es decir, por el ingreso al mercado de trabajo de nuevos miembros que inician la búsqueda de empleo a fin de complementar unos ingresos familiares disminuidos (Altimir y Beccaria, 1999; Santarcángelo y Schorr, 2000). Así, si bien una tasa de empleo estable puede dar cuenta de una cantidad de puestos de trabajo estancada en relación al tamaño de la población, el crecimiento concomitante de la desocupación estaría indicando en este caso una mayor presión de la oferta de fuerza laboral que no es acompañada por un aumento en la cantidad de puestos de trabajo disponibles, determinando así un exceso de oferta de trabajo o un incremento en el tamaño del ejército industrial de reserva que presiona a la baja a la remuneración de los asalariados, tal como plantea el esquema teórico marxista.

Para dar cuenta de esta interrelación entre oferta y demanda de trabajo se procede aquí a considerar la relación entre tasa de empleo y tasa de desocupación, entendiendo que de esta manera se puede obtener un panorama más fidedigno de la interacción de fuerzas que confluyen en el mercado de trabajo. Así, en el gráfico N° IV. 12 puede verse cómo la relación empleo/desempleo experimenta un brusco descenso entre octubre de 1992 y mayo de 1995, reflejando un profundo cambio estructural en la dinámica del mercado laboral. En efecto, mientras que en 1992 la tasa de empleo más que quintuplica a la tasa de desocupación, en 1995 la tasa de empleo es menos del doble que la tasa de

desempleo. Asimismo, en el gráfico N° IV. 12 es posible apreciar que el fuerte ascenso de los salarios reales que tiene lugar en los primeros dos años de la convertibilidad se corresponde con una elevada relación empleo/desempleo –la cual crece en relación al año 1990-, mientras que el cambio estructural de los salarios que tiene lugar en 1995 acontece en forma simultánea con un descenso de dicha relación, que pasa de 3,43 en mayo de 1994 a 1,89 en mayo de 1995. Esto significa que el descenso estructural de los salarios reales a mediados de la década de los noventa se produce en un contexto en el cual la capacidad de la estructura productiva para crear puestos de trabajo resulta claramente insuficiente para emplear a una oferta de fuerza laboral en ascenso.

Gráfico N° IV. 12: Relación Tasa de Empleo / Tasa de Desempleo –total país- (eje derecho) y evolución relativa de los salarios reales netos mensuales y horarios correspondientes a la ocupación principal (eje izquierdo) – 15 aglomerados y Capital y GBA – Oct 94 = 100



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

Cabe destacar además, que este estancamiento en la capacidad de la economía para generar empleo no se corresponde con un descenso del producto. Por el contrario, mientras que el PBI per cápita del año 1998 –el más alto de la década- resulta un 19% superior al de 1992, paradójicamente la tasa de empleo es mayor en 1992 –por encima del 37%- que en 1998 -36,9% en ambas mediciones de ese año-. Asimismo, la relación empleo/desempleo se ubica por encima de 5,3 en las dos mediciones de 1992, en tanto que apenas llega a ser ligeramente inferior a 3 en octubre de 1998. Este fenómeno estaría reflejando características estructurales más profundas del régimen de acumulación consolidado durante la convertibilidad que incidirían en su capacidad de

generación de empleo. En efecto, como ya fue mencionado, el tipo de cambio sobrevaluado impuesto durante los años noventa promovió la implementación de nuevas técnicas productivas que reemplazaban mano de obra por maquinaria y equipo importados, los cuales se veían artificialmente abaratados por el tipo de cambio. Así, si bien la capacidad productiva crecía, lo hacía sobre la base de técnicas productivas que no reflejaban la dotación local de factores, de manera que existía una relativamente baja capacidad de absorción de mano de obra por unidad de capital, con la consecuente limitación en la creación de puestos de trabajo. A esto cabe agregar la cantidad de puestos que se destruían por el proceso de privatizaciones y por el efecto del desplazamiento de la producción local por bienes importados, lo cual se veía alentado además por las reducciones arancelarias.

En este contexto, cabe preguntarse si el descenso de los salarios reales, en parte resultado del estrechamiento de las posibilidades laborales, tiene algún efecto de retroalimentación sobre los indicadores del mercado de trabajo. En tal sentido, como se explica en el marco teórico, la perspectiva neoclásica sugiere que el recorte en las remuneraciones tendería a promover la creación de empleo, de acuerdo a los principios del cálculo marginalista aplicados a la demanda del factor trabajo.

Sin embargo, a diferencia de lo que sostiene la teoría económica ortodoxa, ante un contexto recesivo y de alto desempleo, el descenso de los salarios no hace más que agravar el problema, porque debido al fenómeno del trabajador adicional, la caída en los ingresos familiares ocasiona que miembros del hogar que en otras circunstancias permanecerían inactivos se incorporen a la búsqueda de trabajo, incrementando la tasa de actividad y agravando así el problema del exceso de oferta de fuerza de trabajo (Altimir y Beccaria, 1999; Beccaria y López, 1994; Santarcángelo y Schorr, 2000). De esta manera la interacción entre oferta y demanda de empleo, influenciada por las características estructurales que la convertibilidad imprimió al aparato productivo, promovió un descenso estructural en los salarios reales durante la segunda mitad de la década de los noventa, que desde el plano institucional fue convalidado y facilitado por las reformas legales que implementaban la flexibilización laboral. Asimismo, como ya fue mencionado, estas tendencias tuvieron como contrapartida una mayor desigualdad en la distribución del ingreso, dando lugar a una acumulación de recursos en manos de los sectores sociales de mayor poder adquisitivo, quienes en gran medida canalizaron esos excedentes hacia la fuga de capitales.

Sin embargo, la vinculación entre la relación empleo/desempleo y los salarios reales durante los años noventa también presenta algunas anomalías. En primer lugar, entre octubre de 1992 y mayo de 1994 la relación entre las tasas de empleo y de desempleo decrece significativamente –pasando de 5,3 a 3,4–, no obstante lo cual, los salarios reales continúan con su tendencia fuertemente ascendente hasta inicios de 1994. En segundo lugar, entre mayo de 1995 y octubre de 1998 la relación empleo/desempleo muestra un alza importante, pasando de 1,89 a 2,97. Sin embargo, en esas dos fechas los salarios reales, tanto horarios como mensuales, presentan prácticamente el mismo nivel, con muy leves fluctuaciones intermedias. No es sino a partir de fines de 1998 cuando la relación empleo/desempleo inicia una tendencia descendente que se correlaciona de manera inequívoca con una caída persistente de los salarios reales y del producto.

En suma, es posible ver que durante la convertibilidad los salarios reales se vinculan de manera cambiante con las distintas variables macroeconómicas. En una primera etapa, que abarca desde 1991 hasta 1994 las remuneraciones reales crecen en forma conjunta con el PBI per cápita y con el producto por ocupado, manifestando un inequívoco carácter procíclico. Sin embargo, esta recuperación inicial es, en gran medida, una recuperación respecto a la fuerte caída que el producto y los salarios habían experimentado en 1989 y 1990, y estuvo sustentada en parte en la reutilización de capacidad ociosa y en un proceso sustitución de trabajo por capital incentivado por el retraso cambiario y la apertura comercial.

Junto con el crecimiento de la productividad global y del PBI aumentó también la tasa de desocupación, fundamentalmente como resultado, en esta primera fase, de un crecimiento de la oferta de trabajo que no lograba ser absorbido por las oportunidades de empleo existentes. Así, el carácter procíclico que muestran los salarios reales con respecto al PBI aparece, en principio, en consonancia con los postulados del pensamiento marxista, del mismo modo que el crecimiento conjunto de las remuneraciones y del producto por ocupado puede avalarse recurriendo a argumentos neoclásicos. No obstante, el alza de salarios en un contexto de aumento del desempleo parece contradecir todos los esquemas teóricos básicos. En cambio, esta aparente contradicción se ve matizada si se atiende al hecho de que la recuperación salarial de los primeros años de la convertibilidad es sólo relativa, de manera que aún el pico alcanzado en 1994 se sitúa muy por debajo de los promedios salariales registrados en la década de los ochenta (González, 2011; Schvarzer, 1998).

Si se efectúa una mirada de conjunto de lo acontecido durante la convertibilidad, es factible interpretar que durante esta fase inicial, más allá del desempeño auspicioso que muestran algunos indicadores, se está gestando en verdad una profunda transformación estructural en virtud de la cual se consolida la existencia de un excedente estructural de mano de obra que posibilita la compresión de los salarios reales y la redefinición de un nuevo patrón de distribución del ingreso marcadamente regresivo. En tal sentido, el quiebre de las tendencias que se observa a raíz de la crisis del Tequila en 1995 parece confirmar esta visión. En efecto, a partir de ese año se registra una brusca contracción en los salarios reales junto con un incremento inédito en los niveles de desempleo y subempleo que erosiona la capacidad de negociación de los trabajadores y los deja inermes ante el retroceso –o la pérdida- de sus ingresos y el deterioro de sus condiciones laborales. Ante este marco, la recuperación económica posterior dio lugar a incrementos importantes en el PBI per cápita y en el producto por ocupado que no tuvieron su correlato en una recomposición de los ingresos de los asalariados, ni lograron revertir el alza del desempleo en forma significativa. La consecuencia lógica de estas tendencias es un notable incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso y de los niveles de pobreza e indigencia.

De esta manera, el comportamiento de los principales indicadores económicos y sociales durante la segunda mitad de la década de los noventa parece confirmar las tesis marxistas. Así, el acrecentamiento del ejército industrial de reserva –evidenciado en los altos y persistentes niveles de desempleo y subempleo- produjo un cambio en la relación de fuerzas en perjuicio de la clase trabajadora. Esto posibilitó un descenso estructural de los salarios reales, que no sería revertido en las fases ascendentes del ciclo económico, lo cual indica que una proporción creciente del excedente económico fue apropiado por sectores sociales no asalariados. En este proceso, la flexibilización laboral fue una de las principales transformaciones superestructurales que viabilizaron en el plano de la estructura la dinámica concentradora y excluyente del régimen de convertibilidad, mediante el desmantelamiento de los mecanismos institucionales de protección de los trabajadores. Contrariamente a los postulados neoclásicos, ni el descenso de los salarios ni la flexibilización laboral redundaron en un crecimiento del empleo sostenido. Por el contrario, la caída de salarios reales consolidada a partir de 1995 coexistió con un desempleo estructuralmente más elevado que el del quinquenio anterior, en tanto que luego de 1998 el retroceso en las remuneraciones reales tuvo lugar

en forma conjunta con altos niveles de desempleo y subempleo, destrucción de puestos de trabajo y fuertes caídas del PBI y del producto per cápita.

En este contexto de crisis, la expansión del ejército industrial de reserva posibilitó el ajuste a la baja de los salarios, que se efectivizó prioritariamente mediante recortes en los salarios nominales -dado el contexto de estabilidad de precios, e incluso de deflación, que caracterizó al período analizado- antes que por aumentos en los precios de los principales bienes-salario, como plantea el esquema kaleckiano. Sin embargo, la modificación de los precios relativos a favor de los productos no transables y, en especial, de las tarifas de los servicios públicos privatizados y de los costos financieros dio lugar a transferencias de ingresos hacia las fracciones del capital involucradas en estas ramas, en perjuicio tanto de los asalariados como de otros sectores del capital para quienes las tarifas de los servicios públicos y las tasas de interés constituían un costo de producción (Peralta Ramos, 2007). Así, los postulados esenciales de las teorías marxista y kaleckiana se muestran pertinentes para explicar distintos aspectos de lo acontecido con la estructura salarial durante la vigencia del régimen de convertibilidad.

V. EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS Y RESTRICCIÓN EXTERNA DE LA ECONOMÍA

V. 1. Introducción

En el análisis efectuado hasta aquí se tuvo en cuenta esencialmente la influencia que las relaciones de oferta y demanda de trabajo imprimen sobre la evolución de los salarios reales. Como pudo verse, a lo largo de los años noventa las remuneraciones de los asalariados sólo respondieron parcialmente a las interacciones entre oferta y demanda, en un contexto en el cual las reformas legislativas –y elementos fácticos como el incremento del empleo no registrado- tendieron a flexibilizar los salarios a fin de que éstos fueran más sensibles a las tendencias del mercado.

Asimismo, el carácter procíclico de los salarios sólo se reveló muy tenuemente y en determinados subperíodos a lo largo de la década. Esta dificultad para hallar una relación clara y persistente entre la evolución de los salarios y los factores considerados sugiere que la influencia de éstos últimos, si bien resulta relevante, se ve condicionada por otros elementos que deben ser contemplados a fin de arribar a una explicación más abarcativa que dé cuenta de las tendencias y los cambios que presentan los ingresos de los trabajadores asalariados. En tal sentido, en el presente capítulo se buscará indagar qué grado de vinculación existe entre comportamiento de los salarios -nominales y reales- y la trayectoria que exhiben algunas variables macroeconómicas –diferentes de las hasta aquí consideradas- cuya evolución determinó características estructurales del funcionamiento del régimen de convertibilidad.

Al respecto, tal como se planteó en el marco conceptual del presente estudio, además de las interacciones entre oferta y demanda, y del carácter procíclico de los salarios con respecto al producto, existen condicionantes estructurales que definen el límite máximo que pueden alcanzar los salarios reales, así como la existencia o no de un límite inferior para los mismos. Todo ello, mediado por un esquema de reglamentaciones institucionales que buscan incidir en los salarios reales mediante la definición de los mecanismos que regulan los salarios nominales. En relación a estas cuestiones resulta central la vinculación que los salarios puedan tener con el conjunto de las variables que componen el llamado *sector externo* de la economía. En efecto, la sustentabilidad macroeconómica de un determinado nivel de salarios reales dependerá, entre otras cosas, de la compatibilidad entre éstos y el equilibrio de las cuentas externas

(Canitrot, 1975; Canitrot, 1983). Así, el análisis llevado a cabo en esta sección procurará dar respuestas a interrogantes como: ¿La estructura salarial que predominó durante la convertibilidad era compatible con el equilibrio de las cuentas externas? ¿La restricción externa de la economía operó como un techo para el crecimiento de los salarios? ¿La restricción externa de la economía y su efecto sobre los salarios fueron afectados por la evolución de la deuda externa y por la fuga de capitales al exterior? Si la restricción externa imponía un límite máximo, ¿existía algún condicionante estructural que estableciera un límite mínimo para los salarios de acuerdo a la dinámica de acumulación vigente durante el régimen de convertibilidad? ¿Cómo incidía en este sentido el posicionamiento de las fracciones dominantes del capital?

V. 2. Estructura salarial y sobrevaluación cambiaria

Una primera aproximación a la problemática permite inferir que el tipo de cambio real sobrevaluado que desde el inicio indujo el Plan de Convertibilidad trajo aparejadas una serie de inconsistencias macroeconómicas, entre las cuales se cuenta un nivel de salario real que, aunque limitado en su poder adquisitivo interno, resultaba difícilmente compatible con el equilibrio externo de la economía. En efecto, una de las consecuencias del retraso cambiario fue la determinación de un salario nominal elevado, medido en dólares. Esto afecta al saldo de la balanza comercial por dos vías: en primer lugar, un salario elevado nominado en dólares afecta negativamente la competitividad internacional de los productos transables producidos localmente, en la medida en que el salario constituye un costo de producción. En segundo lugar, el poder adquisitivo del salario se ve acrecentado en relación al precio de muchos productos importados, en particular –aunque no únicamente- bienes de consumo durables, que desplazan a la producción local⁴³. Así, en el gráfico N° V. 1 puede verse cómo en la mayoría de los años en que estuvo vigente la convertibilidad se registran importantes déficit de balanza comercial. Asimismo, es posible apreciar también cómo, en líneas generales, el

⁴³ No obstante, como se ha visto, este último efecto no evitó importantes caídas de los salarios reales en distintos momentos de la década de los noventa. La razón de esto radica en la estructura de precios relativos vigente durante la convertibilidad, en la cual el abaratamiento de muchos productos importados fue más que compensado por el alza en las tarifas de los servicios públicos privatizados, en el costo crediticio y en los precios de los alimentos, siendo de particular importancia en este último caso la eliminación de las retenciones a las exportaciones agropecuarias. Así, el retraso cambiario dio lugar a un efecto paradójico sobre los salarios, en virtud del cual, mientras su poder adquisitivo interno disminuía, aumentaba su magnitud –medida en dólares– como componente de los costos de producción locales, afectando adversamente la competitividad internacional de la economía argentina (Schvarzer, 1998).

resultado de la balanza comercial se relaciona en forma inversa con el nivel de los salarios reales, y también con el nivel de los salarios nominales, dada la poca variación de precios que hubo a lo largo de la década.

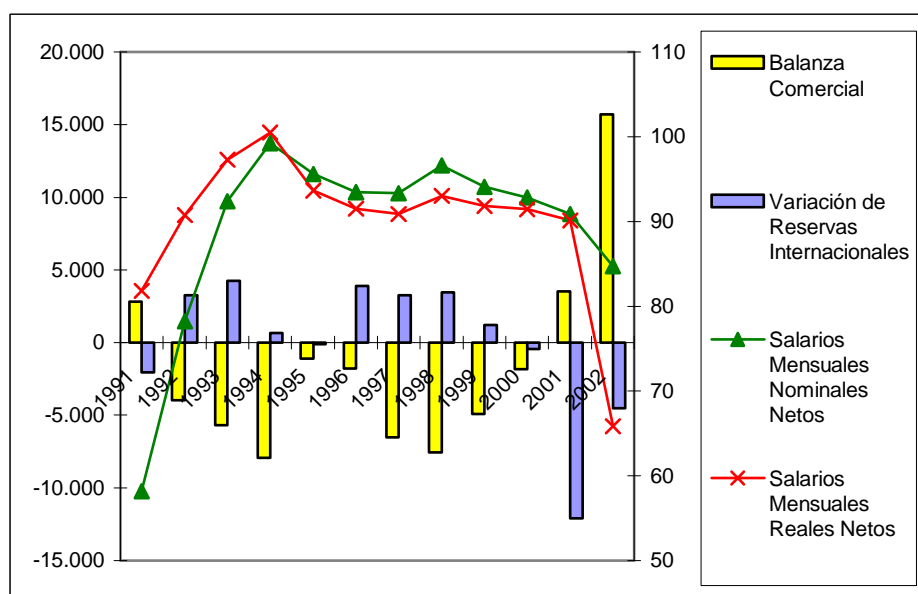
En lo que respecta al saldo de balanza comercial, la teoría macroeconómica básica destaca fundamentalmente su carácter contracíclico, es decir, su tendencia a tornarse deficitario cuando el producto crece y viceversa (Conesa, 2005; Nacleiro et al., 2007). Si bien una relación de este tipo puede detectarse a lo largo de los años noventa, la misma debe ser complementada con la consideración de otros factores. Así, en el año 1996 se registra prácticamente el mismo PBI per cápita que en 1994 (ver Gráfico N° IV. 7), del mismo modo que en el año 1995 el producto por habitante es casi el mismo que el de 1993. Sin embargo, en 1993 y 1994 el déficit comercial quintuplica a los de 1995 y 1996 respectivamente. Es posible conjeturar entonces, que debe haber alguna otra razón, además de la tendencia en la evolución del producto, que explique estos resultados. En este sentido, en el gráfico N° V. 1 se observa cómo los salarios reales mensuales en 1995 y 1996 son sensiblemente inferiores a los correspondientes a los años 1993 y 1994⁴⁴. Cabe inferir entonces que es el descenso en el ingreso de los asalariados, junto con la caída en la tasa de empleo que tuvo lugar en 1995 y 1996 (ver Gráfico N° IV. 11), lo que explica en gran medida la reducción del déficit comercial que tuvo lugar en esos años, signados por las consecuencias recesivas de la crisis del Tequila y la caída en la demanda de importaciones resultante de un menor nivel de actividad económica⁴⁵. En efecto, una contracción en los salarios reales, así como un descenso en el nivel de empleo comprimen la demanda interna provocando una caída en las importaciones y un aumento de los saldos exportables (Braun y Joy, 1968; Canitrot, 1975 y 1983). Por otra parte, una disminución de los salarios nominales en un esquema monetario de tipo de cambio fijo reduce el costo laboral medido en dólares, dando lugar a una devaluación en términos reales en la medida en que la baja de los costos laborales incrementa la competitividad de los productos transables. De esta manera, un recorte de

⁴⁴ El promedio anual del salario real neto mensual en 1995 es un 3,7% inferior al de 1993 y un 6,8% menor que el de 1994. En tanto que en 1996 esta variable es un 5,9% y un 8,9% menor que en 1993 y 1994 respectivamente. La tasa de empleo promedio en los años 1993, 1994, 1995 y 1996 es de 37,3%, 36,3%, 34,7% y 34,3% respectivamente.

⁴⁵ Cabe destacar además que en el año 1995 el incremento en el nivel de las exportaciones se ve influenciado por la entrada en vigencia del Mercosur. Así, según datos de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI) del INDEC, entre 1994 y 1995 las exportaciones con destino al Mercosur pasaron de U\$S 4.804 millones a U\$S 6.770 millones, mientras que las exportaciones hacia resto del mundo pasaron de U\$S 11.035 a U\$S 14.193 millones.

los salarios nominales constituye una de las vías alternativas para morigerar los efectos del retraso cambiario sobre las cuentas externas, ante la decisión de mantener la paridad entre la moneda nacional y el dólar.

Gráfico N° V. 1: Resultado de la Balanza Comercial y Variación de Reservas Internacionales en millones de dólares (eje izquierdo) y evolución relativa de los salarios netos mensuales reales y nominales correspondientes a la ocupación principal (eje derecho) – 15 aglomerados y Capital y GBA – Promedios anuales - Oct 94 = 100



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL, de la DNCI y de la EPH.

Importantes déficits comerciales reaparecen en los años 1997 y 1998, junto con la reactivación de la economía, que alcanza en esos años sus niveles más altos de producto per cápita. Simultáneamente, como ya se ha visto, tiene lugar en esta etapa una recuperación de los salarios reales y nominales muy leve, que resulta insuficiente para alcanzar los picos de 1994. Sí resulta importante, en cambio, el crecimiento de la tasa de empleo, que en 1998 supera al valor observado en 1994. A partir de 1999 se observa ya una tendencia claramente descendente en las remuneraciones, que es más acentuada en los salarios nominales que en los reales, dado el proceso deflacionario que tiene lugar en la fase terminal de la convertibilidad. A medida que caen los ingresos de los asalariados, también se reduce el déficit comercial, el cual se torna superavitario en el contexto fuertemente recesivo de 2001. Finalmente en 2002, con la devaluación ya consumada, los salarios reales se derrumban como consecuencia del cambio en la estructura de precios relativos, al tiempo que el PBI per cápita cae más de un 12% y el superávit comercial alcanza los US\$ 15.717 millones, un valor que supera en más de cuatro veces al saldo registrado en 2001.

En suma, como puede verse hasta aquí, el Plan de Convertibilidad determinó una estructura de precios relativos incompatible con el sostenimiento de un equilibrio en la Balanza Comercial. En esta estructura, el precio de los bienes importados era relativamente bajo en comparación con los salarios locales, al tiempo que la magnitud de las remuneraciones medidas en dólares resultaba en un costo salarial excesivo para que la producción nacional pudiera competir con los artículos importados. En realidad, ambas consideraciones son dos caras de un mismo fenómeno. Para que la convertibilidad fuera sustentable se hubiera requerido la implementación de trabas a la importación junto con el incentivo a la producción local de bienes transables –todo lo cual equivale en realidad a modificar el tipo de cambio real efectivo-, o alternativamente una significativa reducción de los salarios nominales medidos en dólares, lo cual hubiera impactado negativamente sobre las remuneraciones reales. En cualquier caso, la convertibilidad operó con una estructura salarial que resultaba incompatible con el equilibrio de las cuentas externas.

V. 3. Endeudamiento externo y evolución salarial

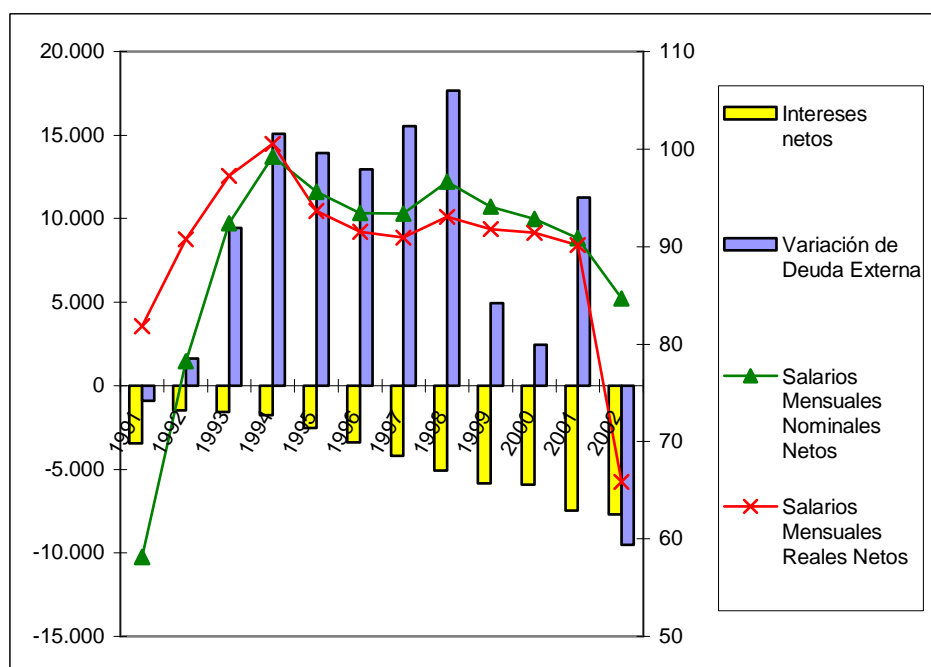
A pesar de lo señalado en la sección anterior, durante la mayor parte de la década, los déficit comerciales coexistieron con incrementos en el stock de reservas internacionales de divisas (Gráfico N° V. 1), lo que da cuenta de la existencia de algún factor que permitió sortear las inconsistencias de la convertibilidad, posibilitando su permanencia durante casi once años sin la aplicación efectiva de las medidas mencionadas en el párrafo precedente. Este factor fue esencialmente el crecimiento desmesurado de la deuda externa durante este período, la cual pasó de U\$S 61.337 millones en 1991 a U\$S 166.272 millones en 2001⁴⁶. En el gráfico N° V. 2 puede apreciarse cómo entre 1992 y 1998 el incremento del endeudamiento externo supera largamente el pago de intereses netos, motivo por el cual la deuda externa se constituye en una fuente de provisión de divisas que más que compensa los recursos perdidos por el déficit comercial. De esta manera, tal como se prevé en el marco teórico del presente estudio, el endeudamiento externo permitió mantener los salarios por encima del techo determinado por el equilibrio de la balanza comercial. En efecto, en la medida en que los recursos provenientes del crédito externo sean suficientes para financiar el exceso de

⁴⁶ Datos extraídos de la Comisión Económica para América y el Caribe (CEPAL) y de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI).

importaciones sobre las exportaciones –así como la salida de divisas por otros conceptos, como intereses netos, remesas de utilidades y fuga de capitales-, los salarios reales pueden situarse en un nivel relativamente elevado, en el cual dan lugar a un déficit de balanza comercial. Asimismo, los salarios nominales –es decir, el costo laboral medido en moneda extranjera- pueden ubicarse en una magnitud que dificulta la corrección del retraso cambiario.

No es sino a partir de 1999, cuando el pago de intereses netos supera al nuevo endeudamiento, que la deuda alcanza una dinámica autosostenida, siendo ya insuficiente para compensar las inconsistencias macroeconómicas de la convertibilidad. De aquí en adelante, los salarios nominales –es decir, los salarios medidos en dólares, dado el tipo de cambio nominal fijo- inician una tendencia marcadamente descendente que tiene como correlato el proceso deflacionario que se verifica en los últimos años de la convertibilidad. Como consecuencia de la caída en los precios internos, la disminución en los salarios reales es menos acentuada que la que se observa en los salarios nominales.

Gráfico N° V. 2: Intereses Netos de la Balanza de Pagos y Variación de la Deuda Externa en millones de dólares (eje izquierdo) y evolución relativa de los salarios netos mensuales reales y nominales correspondientes a la ocupación principal (eje derecho) – 15 aglomerados y Capital y GBA – Promedios anuales - Oct 94 =100



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL, de la DNCI y de la EPH.

En todo caso, lo destacable durante la fase terminal de la convertibilidad es que la dinámica de la estructura salarial tiende a morigerar los efectos adversos del retraso

cambiario. En efecto, el recorte de los salarios nominales sustenta, hasta cierto punto, un proceso deflacionario que tiene efectos favorables sobre el tipo de cambio real. En otras palabras, una vez que el endeudamiento externo no puede emplearse como elemento compensador de las inconsistencias de la convertibilidad, las mismas tratan de subsanarse mediante un ajuste a la baja de los salarios reales y nominales, que de esta manera tienden a ubicarse en un nivel compatible con el equilibrio de la balanza comercial. En el plano institucional, las leyes que promueven la flexibilización laboral resultan funcionales a esta tendencia, que se torna efectiva en el marco de recesión y desempleo que se configura a partir de 1999. Así, paralelamente al decrecimiento económico, al aumento de la pobreza y a la caída en los salarios y en el empleo, a partir de 1999 el déficit de balanza comercial se reduce, hasta tornarse superavitario en 2001 (Gráfico N° V. 1).

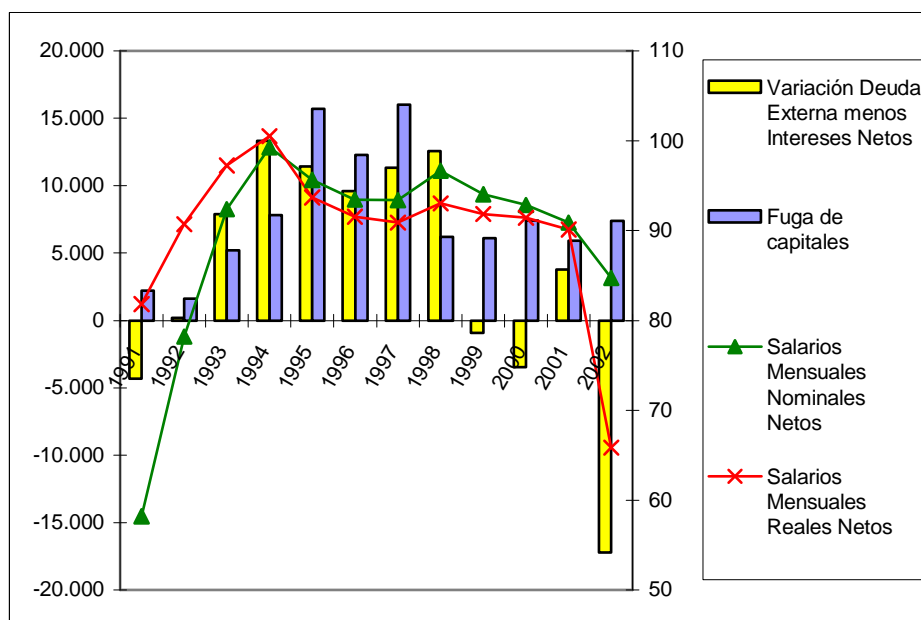
V. 4. La fuga de capitales como agravante de la restricción externa

Si bien, como puede verse hasta aquí, la deuda externa permitió que el nivel de los salarios se ubicara por encima del techo impuesto por la necesidad de equilibrar la balanza comercial, en determinados momentos de la convertibilidad la fuga de capitales actuó como factor contrarrestante, agravando el problema de la restricción externa. En este sentido, tal como se afirma en el marco conceptual, así como el endeudamiento externo puede desplazar hacia arriba el límite salarial determinado por la restricción externa, la fuga de capitales opera en sentido contrario al limitar la disponibilidad de divisas para financiar un déficit de balanza comercial.

Con respecto a esta cuestión, lo importante es considerar la magnitud de la fuga de capitales en comparación con el incremento neto de la deuda externa, es decir, la variación de la deuda externa deducidos los pagos de intereses netos que la misma genera. Así, si la deuda externa que se contrae en un período es destinada en su totalidad a financiar el pago de intereses más la fuga de capitales, no quedará margen para solventar por esta vía un déficit comercial, obligando a los salarios a ajustarse a un nivel compatible con el equilibrio entre exportaciones e importaciones. En caso de que el monto de la fuga de capitales exceda al incremento neto de la deuda externa, la presión a la baja sobre los salarios será incluso mayor, dado que existiría una pérdida neta de divisas que requeriría ser compensada con un superávit de balanza comercial.

En concordancia con estas consideraciones, en el gráfico N° V. 3 puede verse cómo la evolución relativa de los salarios reales y nominales guarda una estrecha relación con la magnitud que alcanza la fuga de capitales en comparación con la variación neta de la deuda externa. En efecto, en 1993 y 1994 el crecimiento de la deuda externa neta de intereses excede a la fuga de capitales en U\$S 2.674 millones y U\$S 5.527 millones respectivamente. Simultáneamente los salarios reales experimentan un incremento del 7,2% y del 3,3%, mientras que los salarios nominales suben un 18,1% y un 7,4% en 1993 y 1994 respectivamente, en forma concomitante con los importantes déficits comerciales que se registran en esos años.

Gráfico N° V. 3: Variación de la Deuda Externa menos Intereses Netos y Fuga de Capitales en millones de dólares (eje izquierdo) y evolución relativa de los salarios netos mensuales reales y nominales correspondientes a la ocupación principal (eje derecho) – 15 aglomerados y Capital y GBA – Promedios anuales - Oct 94 =100



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL, de la DNCI, la EPH y Basualdo (2006).

En relación a las vinculaciones aquí mencionadas, el año 1992 parecería indicar una anomalía. Así, en dicho año los salarios mensuales reales y nominales experimentan una fuerte recomposición, al tiempo que la fuga de capitales más el pago de intereses netos exceden al crecimiento de la deuda externa. Este comportamiento se explica principalmente por el importante ingreso de capitales que tuvo lugar en 1992, motivado fundamentalmente por el proceso de privatizaciones. De acuerdo a Rapoport (2008), el flujo de capitales en concepto de inversión extranjera directa (IED) ascendió en ese año a U\$S 4.431, en tanto que la remesa de utilidades al exterior apenas alcanzó los U\$S

402 millones. Esto implicó un aporte neto de recursos que permitió que las reservas internacionales del BCRA crecieran en más de U\$S 3.000 millones, incluso en forma concomitante con un déficit de balanza comercial de casi U\$S 4.000 millones (Gráfico N° V.1). De esta manera, la entrada de divisas en concepto de IED puede operar de forma análoga al ingreso de recursos por endeudamiento externo, es decir, desplazando la restricción externa y permitiendo la fijación de un nivel de salarios más elevado que el que sería compatible con el equilibrio de la balanza comercial. Inversamente, la remisión de utilidades al exterior por parte de las empresas radicadas en el país tiene un efecto equivalente al del pago de intereses y al de la fuga de capitales, esto es, una salida de divisas que agrava la restricción externa y obliga a los salarios a descender a niveles que aseguren un superávit de balanza comercial, de modo tal que se compensen por esta vía los recursos que se pierden por otros conceptos⁴⁷.

Entre los años 1995 y 1997 la fuga de capitales excede al incremento neto de la deuda externa, lo cual se corresponde con una caída de los salarios reales que conlleva la pérdida del terreno ganado en los primeros años de la convertibilidad. De esta manera, en 1997 los salarios reales se ubican en un nivel prácticamente igual al de 1992, aunque con una tasa de empleo sensiblemente menor. Los salarios nominales también se reducen, aunque en menor medida, de forma que en 1997 las remuneraciones nominales son un 6% inferior a las de 1994. Estas disminuciones en los ingresos de los asalariados tienen lugar aún cuando 1996 y 1997 son años de crecimiento del PBI per cápita⁴⁸.

Esta ingente fuga de capitales que tiene lugar entre 1995 y 1997 está asociada a una de las transformaciones estructurales más importantes acaecida durante el régimen de convertibilidad. En efecto, como ya fue mencionado, es en estos años cuando los grupos económicos locales enajenan su participación en las empresas de servicios

⁴⁷ Según Rapoport (2008), el efecto neto de la IED sobre la balanza de pagos durante los años noventa fue marcadamente negativo. En tal sentido, afirma: “Algunos autores plantearon que las reformas estimulaban la inversión externa como forma de aprovechar un conjunto de ventajas comparativas estáticas. Para ello, bastaba una inversión inicial mínima y una reducida reposición periódica del capital consumido, con el objeto de extraer la riqueza local y enviarla a los principales centros de consumo. En este marco, las ganancias tenderían a esfumarse del país por medio de remisiones de utilidades y toda la gama de mecanismos utilizados habitualmente. De esta forma, el crecimiento del producto ocultaría el funcionamiento de una bomba aspirante-impelente, que enviaría la riqueza producida en el país hacia el exterior. La evolución que suponía este análisis tuvo prontamente su corroboración empírica, ya que una porción creciente de las utilidades comenzó a remitirse hacia el exterior. Mientras la reinversión se mantuvo en niveles relativamente estables, las crecientes ganancias fueron remitidas en forma masiva a las casas matrices, lo que contribuyó a transferir una importante masa de recursos y a gravitar de manera negativa sobre los flujos de fondos. Desde este punto de vista, parte del nuevo endeudamiento externo representaba, de modo indirecto, la forma de conseguir las divisas para permitir ese drenaje de fondos.” (Rapoport, 2008: 816 y 817).

⁴⁸ En 1997 el producto por habitante crece un 7% en relación a 1996.

públicas privatizadas, transfiriéndolas a los operadores extranjeros (Basualdo, 2006). En una proporción significativa, los recursos resultantes de estas transferencias son fugados al exterior, de manera que los grupos económicos locales desvinculan la valuación de su patrimonio de la suerte corrida por la cotización de la moneda nacional. Asimismo, dado que estos grupos concentran sus inversiones en aquellas ramas en las cuales el país presenta ventajas comparativas para competir en los mercados internacionales, queda asegurada también la dolarización de sus ingresos, de manera tal que esta fracción del capital ya no tiene un interés corporativo en el sostenimiento del régimen de convertibilidad, quedando así fracturada la *comunidad de negocios* que se había conformado en los inicios de la década.

Es pertinente mencionar que en 1996 y 1997 –al igual que había sucedido en 1992- la sumatoria de los intereses netos pagados al exterior más la fuga de capitales excede al endeudamiento externo contraído en esos años. Simultáneamente, las reservas de divisas del BCRA experimentan un crecimiento significativo, aún cuando tienen lugar importantes déficits de balanza comercial (Gráficos N° V. 1 y N° V. 3). Este incremento de las reservas internacionales fue posible, en parte, por un flujo entrante de capitales inducido por las operaciones de compra-venta de las empresas privatizadas⁴⁹. Cabe inferir que de no haberse registrado este aumento en las reservas de divisas, la economía hubiera experimentado tendencias recesivas, mayores tasas de desempleo y una presión a la baja de los salarios aún mayor que la verificada en esos dos años.

La fuga de capitales exhibe una fuerte reducción en 1998, situándose nuevamente muy por debajo del incremento neto de la deuda externa, que en ese año alcanza los U\$S 12.581 millones. Esto posibilita que los salarios reales y nominales experimenten un leve ascenso, en forma simultánea con un déficit comercial de U\$S 7.541 millones – el segundo déficit más grande de la década-, al tiempo que el PBI alcanza su nivel más alto durante el régimen de convertibilidad. A partir de 1999, como ya fue visto, el endeudamiento externo ya no alcanza para cancelar los intereses, mientras que la fuga de capitales se mantiene en niveles significativos –aunque inferiores a los de mediados de la década- y la balanza comercial continúa presentando resultados negativos. En este marco, desaparecen los instrumentos que permitían elevar el techo salarial durante la etapa anterior. Por esta razón, un proceso deflacionario sustentado en el recorte de los

⁴⁹ Según Rapoport (2008) en 1996 y 1997 la IED ascendió a U\$S 6.949 millones y U\$S 9.160 millones respectivamente, mientras que la remisión de utilidades fue de U\$S 2.143 millones y U\$S 2.052 millones. Como destaca el autor, la mayor parte de la IED durante los años noventa correspondió a la transferencia de empresas ya existentes, con poca ampliación de la capacidad productiva.

salarios nominales –que repercute también en una baja de los salarios reales- se convierte en una pieza de ajuste clave para equilibrar el frente externo de la economía sin recurrir a una devaluación nominal.

V. 5. La restricción externa en el marco de la crisis de la convertibilidad: los salarios como variable de ajuste

En 2001 el endeudamiento externo vuelve a mostrar un incremento importante, que alcanza los U\$S 11.257 millones, debido fundamentalmente al desembolso parcial del llamado *blindaje*. Sin embargo, en ese año el pago de intereses netos asciende a los U\$S 7.473 millones, en tanto que la fuga de capitales llega a los U\$S 5.900 millones. En consecuencia, la deuda externa contraída en 2001 resulta insuficiente para financiar en forma conjunta el pago de intereses y la salida de capitales que se mantiene en niveles elevados en el marco del enfrentamiento entre la fracción devaluacionista del bloque dominante y aquellos sectores que pretendían profundizar las condiciones imperantes durante la convertibilidad mediante la dolarización de la economía. Dada esta convergencia de factores, en el último año de la convertibilidad las reservas internacionales del BCRA sufren una contracción de U\$S 12.083 millones, aun cuando la balanza comercial arroja el primer resultado superavitario desde el año 1991, con un saldo de U\$S 3.522 millones. Esto permite conjeturar que, sobre el final de la convertibilidad, la disminución de los salarios reales y nominales, junto con la caída en la tasa de empleo y el aumento de los niveles de pobreza e indigencia, habían permitido reducir la absorción interna de la economía a un nivel compatible con el equilibrio de balanza comercial. No obstante, para ese entonces los servicios de la deuda externa y la fuga de capitales habían alcanzado ya una magnitud tal que se hubiera requerido una contracción de la absorción interna mucho mayor aun que la verificada en 2001 para que el régimen de convertibilidad, o su continuidad mediante la dolarización, fuera macroeconómicamente viable. Es decir que, para 2001, el efecto conjunto de los intereses de la deuda externa y la fuga de capitales ubicaban el techo salarial compatible con la *restricción externa* muy por debajo del que ya era suficiente para equilibrar la balanza comercial.

En otras palabras, en 2001 hubiera sido necesario un superávit de balanza comercial mucho más grande para equilibrar la balanza de pagos. Vedada la posibilidad de una devaluación nominal, esto sólo podía lograrse mediante un proceso deflacionario

que aliviara el retraso en el tipo de cambio real, y una compresión de la absorción interna que redujera el volumen de importaciones y permitiera elevar los saldos exportables.

Para viabilizar el proceso deflacionario se requería recortar los salarios nominales a fin de reducir los costos internos de producción medidos en dólares. No obstante, este último objetivo se veía dificultado por la dolarización de las tarifas de los servicios públicos privatizados, las cuales constituyen a su vez un costo para numerosas ramas de producción local. En efecto, como explica Azpiazu (2005), los pliegos de privatización de las empresas de servicios públicos no sólo resguardaban el valor de las tarifas de los riesgos de una eventual devaluación mediante su dolarización, sino que además se permitía que las mismas aumentaran en función de la inflación estadounidense, la cual durante los años noventa fue sistemáticamente superior a la registrada en Argentina, más aun en el contexto deflacionario de los últimos años de la convertibilidad. En otras palabras, mientras en Argentina había deflación, el precio de los servicios públicos continuaba aumentando, incrementando los costos de producción locales y agravando así el problema del retraso cambiario. En igual sentido, las altas tasas de interés activas –que tenían como contrapartida amplios spreads bancarios- elevaban el costo financiero que debía afrontar gran parte del espectro productivo, en especial las pequeñas y medianas empresas (Peralta Ramos, 2007; Schvarzer, 1998). Así, el costo laboral se constituyó en la principal variable de ajuste para incrementar la competitividad de la economía por la vía de una mayor intensificación en la explotación del trabajo, morigerando de esta forma los efectos del retraso cambiario. De esta manera, todo el peso del ajuste del tipo de cambio real recaía sobre los salarios nominales. Puede concluirse entonces que los privilegios concedidos a las empresas de servicios públicos privatizadas y las altas ganancias percibidas por el sector financiero situaban en un nivel aún más bajo el techo salarial compatible con la restricción externa de la economía⁵⁰.

Por otra parte, la compresión de la absorción interna –que tiene como uno de sus principales componentes el consumo de los asalariados- requería además el recorte de los salarios reales. Es decir que los salarios nominales deberían caer proporcionalmente

⁵⁰ Este aseveración es coincidente con el esquema teórico kaleckiano en el sentido en que cuanto más elevado es el costo de los insumos, menor es la participación de los salarios en el valor agregado (Azcurra, 2008; Kalecki, 1956). En el caso analizado aquí, los altos precios de los servicios públicos y el elevado costo financiero obligan a reducir los salarios para incrementar la competitividad de la producción local, lo cual se ve agravado por la vigencia de un régimen de tipo de cambio fijo en un marco de retraso cambiario. Resulta destacable que, en el contexto de una economía con un alto grado de apertura, estas relaciones se encuentran mediadas por el sector externo de la economía.

más que el nivel de precios. Este ajuste a la baja de salarios y precios sólo puede lograrse mediante un largo período recesivo que erosione la capacidad de negociación de los trabajadores mediante la expansión del ejército industrial de reserva. O sea que se requiere un incremento de los niveles de desempleo y pobreza capaz de quebrar cualquier capacidad de resistencia que los trabajadores puedan presentar a la disminución de sus ingresos. La llamada *flexibilización laboral* resulta funcional a este proceso, al remover los obstáculos normativos e institucionales que se interponen a la rebaja de salarios y a la destrucción de puestos de trabajo. Es decir que, lejos de servir para promover la creación de empleo –tal como afirman sus promotores-, la flexibilización laboral sólo sirve para eliminar los obstáculos de orden legal que entorpecen la eliminación de las fuentes laborales, que necesariamente tiene lugar en un contexto recesivo.

Durante sus dos años de gestión, el gobierno de Fernando De La Rúa se encaminó claramente en esta dirección. Tras la decisión de sostener el tipo de cambio fijo se tomaron medidas recesivas, como la Ley de Déficit Cero, el frustrado programa de recorte del gasto público propuesto por Ricardo López Murphy durante su paso por el Ministerio de Economía, o el megacanje de títulos de la deuda pública en condiciones extremadamente onerosas, a fin de mantener abiertas las líneas de crédito externo a costa de acrecentar el peso de los intereses sobre el presupuesto público. Asimismo, la ley N° 25.250 profundizó la flexibilización laboral, tratando de dejar inermes a los trabajadores ante la reducción de sus ingresos y la pérdida de sus fuentes de trabajo. Fue finalmente la conflictividad social que esa situación generaba la que determinó la inviabilidad del régimen de convertibilidad, así como la de su superación dolarizadora, favoreciendo de esta manera la victoria de la fracción devaluacionista del bloque dominante.

V. 6. Piso salarial en el marco del régimen de convertibilidad

Sin embargo, como es sabido, la devaluación repercutió en una caída de los salarios reales de tal magnitud que los ubicó muy por debajo de cualquier nivel que los mismos hubieran alcanzado durante la convertibilidad⁵¹. Cabe preguntarse entonces si, desde el punto de vista de los intereses de las distintas fracciones que componían el

⁵¹ En 2002 los salarios reales cayeron un 26,9% con respecto a 2001.

bloque dominante, existía algún piso estructural para los salarios reales por debajo del cual se viera comprometida la sustentabilidad del proceso de acumulación ampliada del capital. Como ya fue mencionado, la fracción dolarizadora estaba integrada esencialmente por una parte del capital extranjero que hacia el final de la década tenía la propiedad mayoritaria de las empresas de servicios públicos privatizadas, y el sector financiero, que durante los años noventa experimentó una fuerte concentración en beneficio de grandes bancos transnacionales. Estos sectores, si bien tenían su oferta direccionada principalmente al mercado interno, mantenían un interés estratégico en el sostenimiento de la sobrevaluación cambiaria, porque de esa manera se veían sobredimensionados sus ingresos nominados en dólares. Aunque la situación recesiva en la economía interna mermaba sus ganancias, el perjuicio que infringiría sobre sus ingresos una devaluación sería mucho mayor que el derivado del estancamiento económico. Por esta razón, el recorte en las remuneraciones de los asalariados y la contracción de la actividad económica resultaban en realidad funcionales a sus intereses, en la medida en que constituían requisitos para el sostenimiento de la convertibilidad o para implementar la salida dolarizadora.

Por su parte, como se señaló con anterioridad, los grupos económicos locales, así como algunas fracciones del capital extranjero, luego de desprenderse de su participación en las empresas de servicios públicos, concentraron gran parte de sus inversiones en actividades exportadoras, fundamentalmente en aquellos rubros en los que el país presenta ventajas comparativas estáticas. En consecuencia, estos capitales tenían en la exportación una importante salida contracíclica ante la caída en el nivel de actividad interna (Azpiazu, 1998; Basualdo, 2006). En cambio, para estos sectores, los salarios locales conformaban parte del costo de producción antes que un factor promotor de demanda efectiva.

En suma, puede afirmarse que para el conjunto de las fracciones del capital en pugna dentro del bloque dominante no existía un nivel mínimo para los salarios reales por debajo del cual se vieran afectados sus intereses. Por el contrario, por distintas razones, la disminución en el ingreso de los asalariados resultaba funcional al incremento de sus ganancias. Más aun, cuando el ejército industrial de reserva alcanza una magnitud que excede con mucho los requerimientos del capital, ni siquiera la necesidad de asegurar la supervivencia biológica de los asalariados opera como un piso efectivo para los salarios. Los niveles de indigencia que padeció una parte importante de la sociedad argentina durante la fase terminal de la convertibilidad, y con particular

intensidad durante la crisis de 2001/2002, parecen dar cuenta de que las fracciones dominantes del capital mantenían un posicionamiento de este tipo en lo que respecta a las remuneraciones de los trabajadores.

Finalmente, tal como lo demostró el estallido del 19 y 20 de diciembre de 2001, el único piso efectivo para los ingresos de los asalariados en particular, y de los sectores populares en general, estuvo determinado por la conflictividad social que la crisis de la convertibilidad generaba.

VI. HETEROGENEIDAD SALARIAL Y CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL TRABAJO ASALARIADO

VI. 1. Introducción

El análisis llevado a cabo hasta esta instancia ha buscado dar cuenta de la evolución de los promedios salariales en consonancia con los determinantes macroeconómicos que condicionan su comportamiento. No obstante, al interior del conjunto de asalariados pueden observarse diferencias notorias en lo que respecta a la evolución de sus remuneraciones. Asimismo, a lo largo del régimen de convertibilidad, la estructura del trabajo asalariado ha experimentado cambios importantes, vinculados tanto a la forma de inserción laboral –en particular en lo que respecta al trabajo no registrado- como a transformaciones en la estructura productiva que se reflejan en la importancia relativa que tienen las distintas ramas de actividad en la generación de empleo asalariado.

Tomando en cuenta lo antedicho, en el presente capítulo se procurará analizar la evolución de las remuneraciones que perciben distintos conjuntos de asalariados diferenciados por las características específicas de los puestos de trabajo en los que se encuentran empleados. Resulta importante señalar que en este estudio se ha optado por hacer hincapié en los perfiles que presentan los puestos de trabajo, antes que en los atributos individuales de los trabajadores. Esta elección está motivada por el objetivo de comprender la manera en que los cambios en la estructura productiva inciden sobre la evolución de los salarios reales y sobre la heterogeneidad de las remuneraciones. En tal sentido, se considera que los puestos de trabajo constituyen espacios de inserción laboral creados por condiciones estructurales objetivas, las cuales, en última instancia, son las que determinan la capacidad del mercado de trabajo como mecanismo promotor de la cohesión social. De esta manera, se concibe que las situaciones reflejadas en los indicadores sociales y laborales están definidas por las condiciones objetivas del contexto –determinadas a su vez por el funcionamiento del modelo de acumulación específico vigente en una época histórica- y no por las características individuales de las personas afectadas. Antes bien, puede considerarse que es la falta de oportunidades de empleo, junto con la degradación del sistema educativo, la que provoca la pérdida de saberes laborales, dificultando a largo plazo la reinserción de las personas que fueron expulsadas del mercado de trabajo o la primera inserción de jóvenes sin experiencia que

se ven imposibilitados de adquirir sus primeras aptitudes laborales, más allá de su educación formal. Es decir, prioritariamente son las oportunidades objetivas de empleo que ofrece el mercado laboral las que inciden sobre los atributos individuales de los trabajadores, antes que lo inverso.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, algunos de los interrogantes que guían esta etapa de la investigación son: ¿Cómo repercutieron las transformaciones de la estructura productiva acaecidas durante el régimen de convertibilidad sobre las características que presentan los puestos de trabajo asalariado? ¿La evolución de los salarios reales exhibe un comportamiento similar entre puestos de trabajo diferentes o, por el contrario, pueden identificarse trayectorias diferenciales? ¿El comportamiento de las remuneraciones contribuyó a ahondar o a disminuir la heterogeneidad salarial existente al inicio del período analizado? ¿Cómo afectaron los cambios en la heterogeneidad salarial al promedio de las remuneraciones? De esta manera, 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. Así, 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 conjuntos de asalariados que en otros, dando lugar a una mayor heterogeneidad en la estructura salarial.

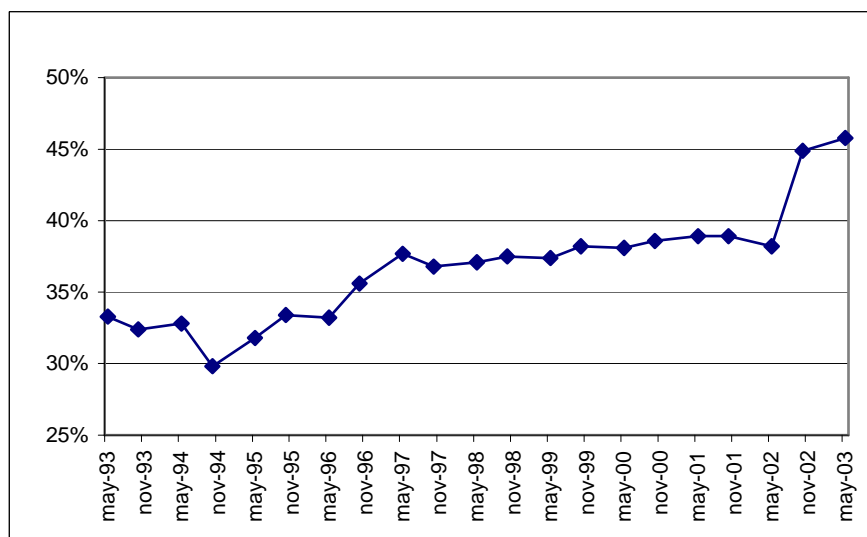
A los efectos de llevar a cabo el análisis de la presente sección se tomará como fuente de información a la EPH correspondiente a los quince aglomerados urbanos que abarca este estudio. Como ya fue mencionado, esta elección tiene la limitante de que sólo puede construirse una serie completa para los quince aglomerados a partir de la onda del mes de mayo de 1993. Por esta razón, los dos años previos a esta fecha, que constituyen la fase inicial del régimen de convertibilidad, no pueden ser incluidos en el análisis que se efectúa en este apartado.

VI. 2. Diferenciación entre trabajo registrado y no registrado

Uno de los cambios más notorios que se observa en la estructura del trabajo asalariado durante el régimen de convertibilidad es el crecimiento sostenido del trabajo no registrado. Así, aunque las sucesivas reformas en la normativa laboral favorecían el establecimiento de relaciones cada vez más endebles entre empleador y empleado, la

flexibilización laboral se extendió de facto a través de la creciente presencia de vínculos laborales establecidos por fuera de cualquier modalidad contractual reglamentada. De esta forma, el trabajo no registrado pasó de afectar a un 33,3% de los asalariados en mayo de 1993 a un 38,9% en octubre de 2001, ya sobre el final de la convertibilidad. En los meses inmediatamente posteriores a la devaluación de enero de 2002, la crisis generalizada del mercado de trabajo se manifestó, entre otras formas, mediante un incremento abrupto del trabajo no registrado que se sumó a los porcentajes elevados que el mismo ya presentaba. Así, entre mayo de 2002 y octubre del mismo año, el porcentaje de trabajadores asalariados no registrados creció desde un 38,2% a un 44,9% (Gráfico N° VI. 1).

Gráfico N° VI. 1: Porcentaje de trabajadores asalariados no registrados – 15 aglomerados



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

Este aumento en el empleo no registrado aparece como una manifestación de un proceso de desestructuración del mercado laboral que Giosa Zuazua (2000) explica a partir de distintas causas vinculadas entre sí. En primer lugar, la autora destaca los efectos que sobre el mercado de trabajo tienen las estrategias de reconversión implementadas por las grandes empresas industriales durante los años noventa. En tal sentido, los oligopolios industriales llevaron adelante procesos de reestructuración productiva basados en la incorporación de bienes de capital e insumos importados –con la consecuente expulsión de mano de obra- y en la subcontratación de actividades que antes se realizaban en el interior de las grandes empresas. De esta manera, se destruyen puestos de trabajo formales característicos de las grandes firmas, y se crean puestos de

trabajo precarios en aquellas empresas pequeñas y medianas que proveen a los grandes oligopolios de los bienes y servicios cuya producción es terciarizada⁵².

En segundo lugar, el desplazamiento de puestos de trabajo formales y bien remunerados por trabajos precarios y de bajos ingresos se constituye en una fuente más de precarización que opera por la vía del gasto. En efecto, 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. Así, 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.

De esta manera, los procesos descritos convergen en una desestructuración y heteroginización crecientes del mercado de trabajo que tiene entre sus principales manifestaciones el ascenso de los niveles de desempleo, subempleo y precarización laboral. Asimismo, la precarización de las relaciones laborales queda evidenciada, entre otras formas, por el incremento en la proporción de trabajadores asalariados no registrados a lo largo de la década de los noventa⁵³.

Al observar este cambio notorio en las modalidades de inserción laboral, resulta pertinente indagar cómo impacta el mismo en la estructura de las remuneraciones. En efecto, una de las características del trabajo no registrado es, entre otras, una retribución sensiblemente menor a la del empleo registrado. Así, tal como puede verse en el cuadro N° VI. 1, el salario mensual real promedio de los trabajadores asalariados no registrados

⁵² Como explica la autora, “[...] la lógica de la subcontratación es reducir costos, y las empresas lo logran eliminando la línea de producción o la producción del servicio que desarrollaban al interior de la misma empresa, expulsando a los asalariados que realizaban estas tareas, y demandando lo mismos bienes o servicios a empresas de menor tamaño, que producen con menores tasas de rentabilidad, menores salarios, muchas veces en condiciones oligopsónicas, y donde son típicos los contratos informales o los puestos de trabajo precarios. Así, a partir de este proceso, se establece un doble efecto por el cual **la expulsión de empleo formal en el ámbito de las grandes empresas se traduce en precarización y/o desempleo de parte de la fuerza de trabajo** que, anteriormente, se ubicaba en los tramos del mercado de trabajo mejor remunerado.” (Giosa Zuazua, 2000: 79, énfasis en el original)

⁵³ Según algunos autores, el concepto de precariedad laboral incluye al de trabajo no registrado, aunque lo excede. Así, el trabajo no registrado sería –por definición– precario, pero lo inverso no es necesariamente cierto. De acuerdo a Feldman y Galín (1990: 9 y 10), son precarios “los trabajos a plazo fijo, eventuales, por subcontrato o a domicilio. El empleo clandestino o no registrado, entendido como aquel que realizado en actividades lícitas por su contenido, no está registrado ante las entidades laborales o de seguridad social para evadir aportes, contribuciones, salarios mínimos o de actividad, dificultar la acción sindical o contribuir a la evasión impositiva [...] El empleo asalariado fraudulentamente oculto bajo formas no laborales –de distribución, comerciales, sociedades simuladas- [...]”. Si bien se admite que la precariedad laboral es un fenómeno multifacético, en líneas generales se lo asocia con tres dimensiones: la inseguridad en el empleo, su temporalidad y la ausencia de protección legal (Lindenboim et al., 2000).

entre mayo de 1993 y mayo de 2003 se ubica sistemáticamente por debajo de la remuneración que perciben los trabajadores registrados. Asimismo, en el cuadro N° VI.1 puede observarse cómo, a lo largo del período en cuestión, la diferencia salarial entre ambos grupos tiende a ahondarse. En este sentido, resulta destacable que mientras en mayo de 1993 el salario promedio de los asalariados registrados era un 55% superior al de los trabajadores no registrados, dicha diferencia asciende al 92% en mayo de 2001, en tanto que en mayo de 2003, con los efectos del colapso de la convertibilidad aún vigentes, los trabajadores registrados percibían un salario real mensual que era en promedio un 138% más alto que el de los no registrados.

Cuadro N° VI. 1: Salarios Mensuales Reales Netos según Registración del Puesto de Trabajo a precios de enero de 1993						
	may-93	may-95	may-97	may-99	may-01	may-03
Registrados	\$ 646,80	\$ 643,03	\$ 646,55	\$ 662,30	\$ 657,34	\$ 482,39
No Registrados	\$ 418,56	\$ 380,86	\$ 380,48	\$ 353,97	\$ 343,18	\$ 202,33
Total 15 Aglomerados	\$ 569,55	\$ 559,69	\$ 546,27	\$ 546,22	\$ 534,86	\$ 354,20
Relación Reg. / No Reg.	1,55	1,69	1,70	1,87	1,92	2,38

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

Si se analizan los salarios reales horarios, se observa la misma gradación, con la salvedad de que las brechas entre ambos grupos de asalariados son sensiblemente menores que en el caso anterior. En efecto, en mayo de 1993 el salario real horario de los trabajadores registrados era un 30% más alto que el de los trabajadores no registrados, mientras que en mayo de 2001 y en mayo de 2003 esa diferencia asciende al 56% y al 76% respectivamente.

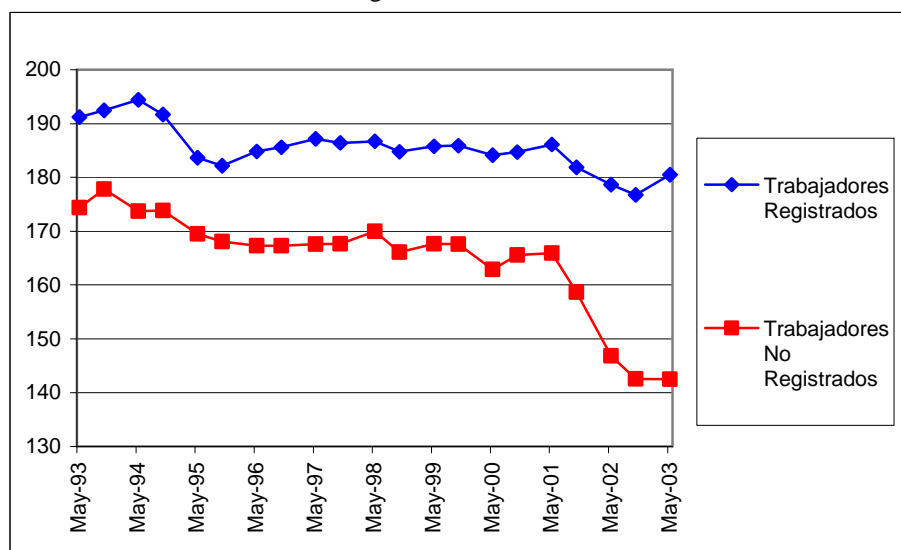
Cuadro N° VI. 2: Salarios Horarios Reales Netos según Registración del Puesto de Trabajo a precios de enero de 1993						
	may-93	may-95	may-97	may-99	may-01	may-03
Registrados	\$ 3,38	\$ 3,82	\$ 3,96	\$ 3,95	\$ 3,95	\$ 2,97
No Registrados	\$ 2,59	\$ 2,89	\$ 2,90	\$ 2,50	\$ 2,53	\$ 1,68
Total 15 Aglomerados	\$ 3,11	\$ 3,53	\$ 3,56	\$ 3,40	\$ 3,40	\$ 2,38
Relación Reg. / No Reg.	1,30	1,32	1,36	1,58	1,56	1,76

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

El hecho de que las diferencias salariales sean menores en el caso de las remuneraciones horarias estaría indicando que los trabajadores no registrados no sólo se ven perjudicados por un menor ingreso horario, sino que además se ven más afectados

por el subempleo, lo cual se refleja en una menor cantidad de horas mensuales trabajadas y consecuentemente en una brecha aún mayor en lo que respecta al ingreso mensual (Gráfico N° VI. 2).

Gráfico N° VI. 2: Horas mensuales trabajadas según modalidad de inserción laboral – 15 aglomerados

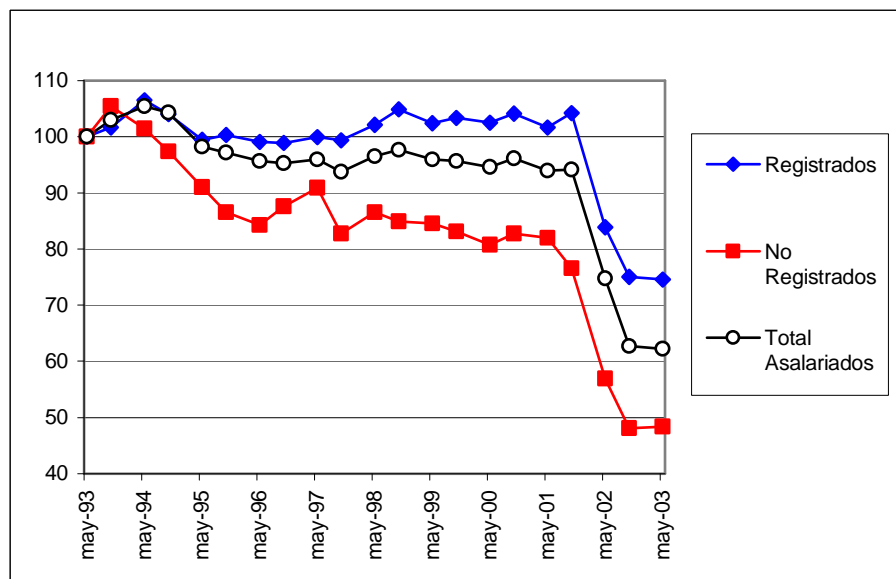


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

La evolución relativa de los salarios reales evidencia de manera elocuente cómo las diferencias salariales iniciales se acrecientan durante la convertibilidad, dando lugar a una heterogeneidad creciente que se profundiza a raíz de la crisis de 2002, en un contexto de caída de las remuneraciones promedio. Así, en el gráfico N° VI. 3 puede verse cómo los salarios reales mensuales de los trabajadores no registrados descienden de manera persistente y significativa a lo largo de todo el período considerado, exceptuando unos leves incrementos en octubre de 1993 y en mayo de 1997. En octubre de 2001 –último dato durante la vigencia de la convertibilidad- el salario real mensual de los empleados no registrados es un 23,4% inferior al de mayo de 1993, en tanto que en octubre de 2002 llega a ubicarse por debajo de la mitad del valor correspondiente a mayo de 1993.

En cambio, la remuneración real mensual de los asalariados registrados muestra fluctuaciones suaves desde 1993 en adelante, siendo en octubre de 2001 un 4,2% más alta que en mayo de 1993. Si bien esta variable también sufre un fuerte deterioro a raíz de la devaluación de 2002, en octubre de ese año llega a ser un 25% inferior al valor inicial de la serie de mayo de 1993, lo que representa una caída sustancialmente menor que la experimentada por las retribuciones de los trabajadores no registrados.

Gráfico N° VI. 3: Evolución relativa de los salarios reales mensuales según modalidad de inserción laboral – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100



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

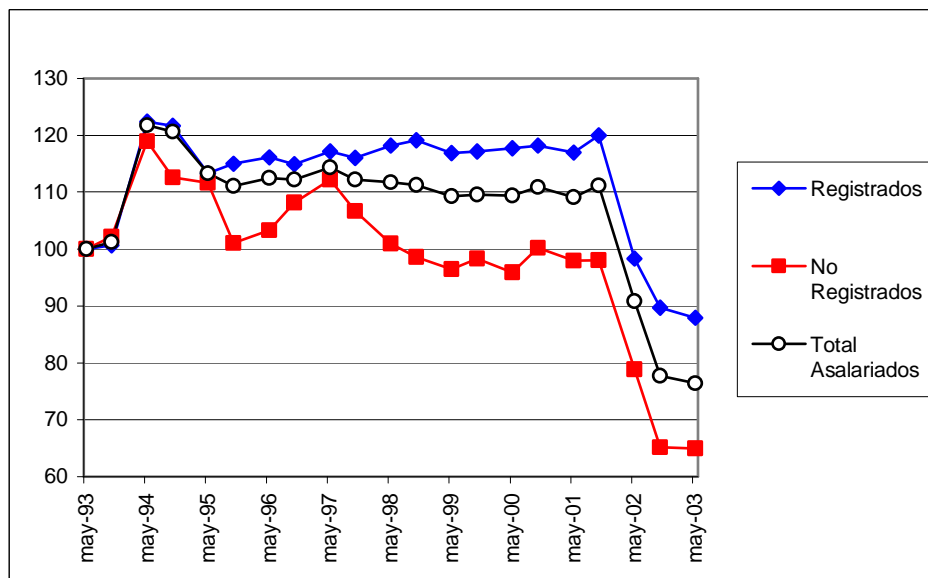
Si se analiza la evolución relativa de los salarios reales horarios se arriba a conclusiones similares las anteriores, con la salvedad de que la brecha de ingresos entre ambos grupos de asalariados resulta ser algo menor. Como ya fue mencionado, ello se debe a que los trabajadores no registrados no sólo se ven perjudicados por el recorte de sus ingresos horarios, sino también por una caída relativamente más profunda en la cantidad de horas mensuales trabajadas, lo cual ahonda las diferencias con los empleados registrados cuando lo que se mide es el salario mensual.

En el gráfico N° VI. 4 puede observarse cómo la remuneración real horaria de los asalariados no registrados presenta en octubre de 2001 prácticamente el mismo valor que en mayo de 1993. Sin embargo, ese nivel salarial representa una caída del 17,5% con respecto al pico alcanzado en mayo de 1994, en tanto que en octubre de 2002 la variable es un 35% menor que el valor de mayo de 1993.

Por su parte, el salario horario real de los trabajadores registrados crece un 22,4% entre mayo de 1993 e igual mes de 1994, para presentar luego una leve caída en el marco de la crisis del Tequila durante 1995. No obstante, en octubre de 1998 y en octubre de 2001, la remuneración real horaria de este grupo de trabajadores se ubica en niveles muy próximos al máximo alcanzado en 1994, sin experimentar retrocesos importantes durante la convertibilidad. Sólo después de la devaluación esta variable cae

en forma significativa, llegando a estar en octubre de 2002 un 10% por debajo del nivel verificado en mayo de 1993.

Gráfico N° VI. 4: Evolución relativa de los salarios reales horarios según modalidad de inserción laboral – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100



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

En líneas generales, lo que puede observarse es que las remuneraciones reales de los asalariados registrados se estancan luego del pico alcanzado hacia 1994, mientras los trabajadores no registrados padecen a partir de ese momento un deterioro persistente de sus ingresos que amplía las diferencias iniciales entre los dos grupos. En forma concomitante, tiene lugar un incremento en el porcentaje de trabajadores asalariados no registrados, todo lo cual contribuye a una heteroginización creciente del mercado laboral y a un retroceso generalizado de las remuneraciones promedio.

En otras palabras, la segmentación y la heteroginización del mercado de trabajo, operativizada entre otras formas a través del crecimiento del empleo no registrado, resultó funcional a la caída tendencial de los salarios que tuvo lugar en la segunda mitad de la década de los noventa, y en especial, a partir de la recesión que se inicia a fines de 1998. Asimismo, como ya fue visto, esta tendencia salarial constituía un requisito macroeconómico a fin de posibilitar la viabilidad del régimen de convertibilidad.

VI. 3. Evolución diferencial de las remuneraciones según el tamaño del establecimiento productivo

Una de las características esenciales que define el perfil de un puesto de trabajo es el tamaño del establecimiento en el que se halla inserto. En efecto, en las unidades productivas más grandes predominan, en líneas generales, mayores niveles de productividad, remuneraciones más altas y menores porcentajes de empleo no registrado. En este sentido, en la presente sección se procurará analizar cómo evolucionó la estructura del trabajo asalariado en función del tamaño del establecimiento durante el lapso estudiado. Asimismo, se indaga acerca del comportamiento diferencial que muestran los salarios reales en unidades productivas de distinta magnitud.

Una primera aproximación permite ver que la composición del trabajo asalariado en función del tamaño del establecimiento en el cual se establece la relación laboral muestra una clara estabilidad a lo largo del período analizado. En efecto, la composición del trabajo asalariado según tamaño del establecimiento no presenta alteraciones importantes entre mayo de 1993 y mayo de 2003, siendo el sector de las microempresas (1 a 5 trabajadores) el que exhibe mayor predominio, con cerca de un 30% de los trabajadores asalariados.

Resulta importante destacar que, de acuerdo a distintas perspectivas teóricas, este segmento es uno de los que se corresponde parcialmente con el Sector Informal Urbano (SIU), es decir, con aquel espectro de actividades de escasos ingresos y baja productividad que operaría como refugio de la fuerza laboral excedente, en un marco de creciente desempleo⁵⁴. Sin embargo, como puede verse en el cuadro N° VI. 3, el estrato

⁵⁴ Una de las proposiciones analíticas que mayor difusión ha alcanzado en relación a la temática del sector informal urbano es la elaborada por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), de la OIT. El punto de partida de esta visión fue afirmar la inconsistencia entre el crecimiento del producto atribuido a los procesos de industrialización de la región y la generación de oportunidades de empleo. Siguiendo la óptica del PREALC, podemos concebir al sector informal como parte de una única estructura productiva urbana de naturaleza heterogénea, al cual hay facilidad de acceso, cuya lógica responde a las necesidades de autogeneración de empleo de una parte significativa de la población económicamente activa, que no es contratada por el sector moderno de la economía (Mezzer, 1987, citado en Merlinsky, 1997; Palma, 1987; Pérez Sáinz, 1991).

El sector informal así entendido queda delimitado a partir de las siguientes categorías ocupacionales: los patrones de microempresas, los asalariados de las mismas, los trabajadores independientes, y los trabajadores no remunerados que se desempeñan en establecimientos de sus familiares. En esta categorización se excluye al sector doméstico, debido a que las unidades que contratan este tipo de servicios no conforman establecimientos económicos en el sentido de combinar factores productivos que asumen riesgos empresariales para la obtención de beneficios (Pérez Sáinz, 1991). La demarcación de la informalidad en base a estas categorías constituye una proxy, ya que la unidad de análisis no es la fuerza

de empresas que emplean de uno a cinco personas no aumentó su participación relativa en la absorción del trabajo asalariado, a pesar del significativo aumento del desempleo y de las importantes crisis que tuvieron lugar durante el lapso considerado. Puede plantearse entonces como hipótesis que las distintas concepciones teóricas que buscan identificar al SIU a partir de un conjunto de empresas de reducido tamaño no resultaron plenamente aplicables al caso argentino, debido a que las pequeñas empresas vieron fuertemente afectada su capacidad de generación de empleo como consecuencia del retraso cambiario inducido por la convertibilidad, y por la situación en que se sumió la economía argentina a partir de 1999. Al respecto, Yoguel (2002) señala que a lo largo de los años noventa numerosas empresas pequeñas y medianas fueron desplazadas del mercado, tanto por la competencia directa de productos importados como por la desarticulación de las cadenas productivas que integraban⁵⁵. Esto dio lugar a una menor demanda de recursos humanos calificados, en un contexto de fuerte expulsión de mano de obra.

laboral, ni el puesto de trabajo, sino el establecimiento. Las empresas del sector informal, caracterizadas como microempresas, se definen por rasgos característicos, como reducida cantidad de capital por trabajador, baja productividad laboral, escaso nivel de complejidad tecnológica, división del trabajo incipiente, baja calificación de la mano de obra, pequeña dimensión con predominio de actividades unipersonales, exiguo desarrollo de relaciones salariales, ausencia de las normas que regulan la actividad formal, e inserción en mercados competitivos o diferenciados (Carbonetto, 1985).

No obstante, debe señalarse que considerar como informales a todos los establecimientos que emplean una cantidad menor a determinado número de personas constituye un sucedáneo ante la falta de datos específicos que brinden información sobre la lógica de acumulación que rige el funcionamiento de los microestablecimientos. En este sentido, en los años noventa, desde la propia OIT se ha desarrollado una metodología más precisa de medición de la informalidad a partir del universo de micronegocios. Este punto de vista asimila el sector informal al conjunto de micronegocios caracterizados por el no registro ante la administración pública, la falta de acceso al crédito institucionalizado, y la ausencia de protección en lo referente al sistema de seguridad social. En suma, el común denominador de las unidades informales es su vulnerabilidad, en el sentido de que no es posible contar con el amparo de instituciones y leyes que proporcionen tanto garantías como recursos. El aspecto central en base al cual se identifica a las unidades informales es la no separación entre él o los propietarios y el negocio como personas jurídicas diferenciadas. Así, la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadígrafos de la OIT define como informales a las unidades de producción, venta y/o servicios que no tienen identidad o status legal propio, independientemente del de la persona que conduce la actividad (Negrete, 2000).

⁵⁵ Con respecto a esta cuestión, Basualdo (1994: 24) afirma: [...] la acentuada polarización de la estructura industrial parece indicar que la apertura económica afecta, en forma significativa, la vinculación de los pequeños establecimientos con la estructura industrial, que se había logrado desarrollar durante la segunda fase de sustitución de importaciones. Por ello, este tipo de establecimientos ya no están en condiciones de proveer bienes industriales a los grandes establecimientos del sector, diluyéndose, de esta manera, al menos en parte, la estructura de proveedores conformada durante décadas anteriores.”

Cuadro N° VI. 3: Distribución de los trabajadores asalariados según Tamaño del Establecimiento						
	may-93	may-95	may-97	may-99	may-01	may-03
1 a 5 personas	28,7%	29,7%	30,3%	29,3%	29,8%	30,1%
6 a 25 personas	24,1%	23,6%	24,3%	23,2%	24,7%	25,6%
26 a 100 personas	20,1%	19,2%	19,5%	19,3%	18,5%	19,9%
101 personas y más	19,9%	20,0%	20,3%	20,3%	18,4%	16,9%
NS/NC	7,2%	7,5%	5,6%	7,9%	8,6%	7,5%
Total 15 Aglomerados	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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

El segmento de establecimientos que ocupa de 6 a 25 personas es el segundo que más fuerza laboral emplea, abarcando cerca del 24% de los asalariados. Por su parte, las empresas en las que trabajan entre 26 y 100 personas absorben alrededor de un 20% del empleo asalariado, un porcentaje similar al que le corresponde a los establecimientos más grandes, donde se desempeñan 101 personas y más (Cuadro N° VI. 3).

La estructura de las remuneraciones reales según el tamaño del establecimiento muestra un escalonamiento que favorece de manera inequívoca a las empresas más grandes. Asimismo, la evolución de los salarios reales entre mayo de 1993 e igual mes de 2003 resulta favorable para los dos segmentos de empresas más grandes, en tanto que es adverso para los dos estratos más chicos, lo cual redundará en una creciente heterogeneidad salarial. En efecto, mientras que en mayo de 1993 el salario real mensual en los establecimientos que emplean 101 personas y más es un 89% más alto que el de las microempresas, en mayo de 2001 esa brecha asciende al 164%, en tanto que alcanza el 191% en mayo de 2003 (Cuadro N° VI. 4).

Cuadro N° VI. 4: Salarios Mensuales Reales Netos según Tamaño del Establecimiento a precios de enero de 1993						
	may-93	may-95	may-97	may-99	may-01	may-03
1 a 5 personas	\$ 418,39	\$ 380,84	\$ 361,59	\$ 338,47	\$ 320,53	\$ 208,08
6 a 25 personas	\$ 549,74	\$ 537,89	\$ 519,51	\$ 529,03	\$ 497,92	\$ 313,38
26 a 100 personas	\$ 615,79	\$ 628,82	\$ 611,97	\$ 635,17	\$ 652,01	\$ 424,66
101 personas y más	\$ 791,91	\$ 796,94	\$ 801,34	\$ 806,93	\$ 847,11	\$ 604,86
Total 15 Aglomerados	\$ 569,55	\$ 559,69	\$ 546,27	\$ 546,22	\$ 534,86	\$ 354,20
Relación 101 personas y más / 1 a 5 personas	1,89	2,09	2,22	2,38	2,64	2,91

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

Esta heterogeneidad, si bien también es creciente, aparece considerablemente atenuada en lo que respecta al salario real horario. Así, en mayo de 1993 las remuneraciones reales por hora en los establecimientos más grandes son superiores en un 22% a las que pagaban las empresas más pequeñas. Esta diferencia se amplía al 45% en mayo de 2001 y al 46% en el mismo mes de 2003 (Cuadro N° VI. 5).

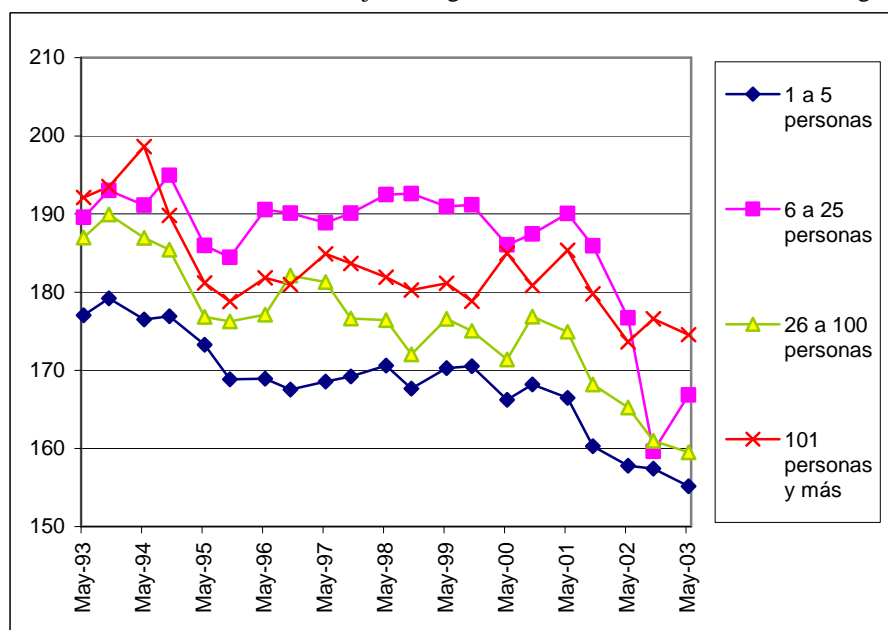
Cuadro N° VI. 5: Salarios Horarios Reales Netos según Tamaño del Establecimiento a precios de enero de 1993						
	may-93	may-95	may-97	may-99	may-01	may-03
1 a 5 personas	\$ 2,55	\$ 2,60	\$ 2,74	\$ 2,33	\$ 2,34	\$ 1,63
6 a 25 personas	\$ 2,95	\$ 3,33	\$ 3,21	\$ 3,14	\$ 3,07	\$ 2,05
26 a 100 personas	\$ 3,40	\$ 3,93	\$ 3,98	\$ 4,01	\$ 4,24	\$ 2,84
101 personas y más	\$ 3,95	\$ 4,89	\$ 4,85	\$ 4,81	\$ 4,92	\$ 3,75
Total 15 Aglomerados	\$ 3,11	\$ 3,53	\$ 3,56	\$ 3,40	\$ 3,40	\$ 2,38
Relación 101 personas y más / 1 a 5 personas	1,22	1,36	1,30	1,46	1,45	1,46

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

Estas diferencias en las brechas salariales cuando se consideran las remuneraciones mensuales y horarias refleja la forma en que los distintos segmentos de empresas se ven afectados por la pérdida de horas de trabajo durante el período considerado. En tal sentido, en el gráfico N° VI. 4 puede observarse cómo los asalariados empleados en el estrato de las microempresas son los que, con diferencia, trabajan en promedio una menor cantidad de horas mensuales a lo largo de todo el período. Además, en el año 1995 –es decir, en forma concomitante con la crisis del Tequila- este grupo experimenta una fuerte caída en el promedio de horas mensuales trabajadas que no sólo no se revierte con la recuperación económica posterior, sino que a partir de octubre de 1999 se profundiza. De esta manera, el salario mensual de los trabajadores que se desempeñan en las empresas más pequeñas sufre el efecto doblemente adverso del retroceso del salario horario y de la caída en las horas mensuales trabajadas.

En cambio, en los establecimientos más grandes (101 trabajadores y más) la cantidad de horas mensuales trabajadas sufre un fuerte retroceso entre mayo de 1994 y mayo de 1995, para experimentar luego fluctuaciones suaves que sólo a partir de 2001 evidencian una tendencia descendente, aunque muy suave, con lo cual, luego de 1995, las remuneraciones mensuales de este estrato no se ven significativamente afectadas por cambios en la cantidad de horas trabajadas.

Gráfico N° VI. 4: Horas mensuales trabajadas según tamaño del establecimiento – 15 aglomerados

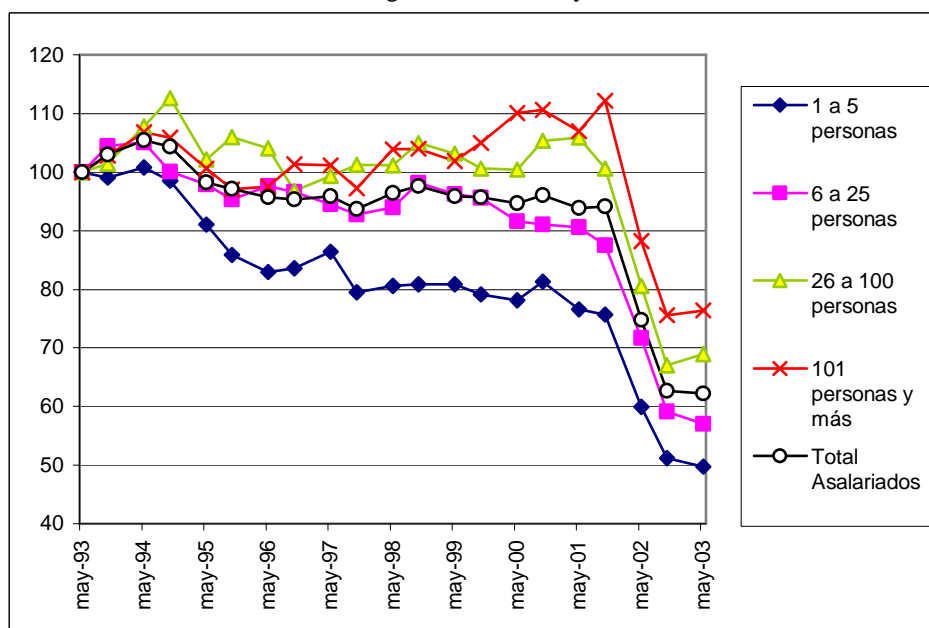


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

En los dos segmentos de tamaño intermedio también se experimentan caídas en las horas mensuales trabajadas, que resultan graduales y relativamente menos profundas en las empresas que emplean entre 26 y 100 personas, en tanto que en la categoría inmediatamente inferior –entre 6 y 25 personas- son abruptas y muy significativas a partir de mayo de 2001, luego de casi una década de relativa estabilidad.

Por otra parte, la evolución relativa de los salarios reales refleja de manera notoria el retroceso que sufren los asalariados que trabajan en las empresas más pequeñas. Así, como puede observarse en el gráfico N° VI. 5, el salario real mensual de los trabajadores que se desempeñan en microempresas sufre un marcado deterioro a lo largo del período analizado, de manera que en octubre de 2001 está un 24,3% por debajo del nivel alcanzado en mayo de 1993. Esta caída se debe más a la pérdida de horas mensuales trabajadas que al retroceso del salario real horario, el cual entre mayo de 1993 y octubre de 2001 experimenta una disminución del 3,1%. No obstante, si se toma en cuenta el pico alcanzado en mayo de 1994, el retroceso de la remuneración real horaria de los asalariados que trabajan en microempresas entre esta última fecha y octubre de 2001 es del 19,1% (Gráfico N° VI. 6). Finalmente, a partir de mayo de 2002, el derrumbe del salario real horario junto con la pérdida de horas de trabajo provoca que la remuneración real mensual sufra un brusco recorte, de forma que en octubre de 2002 llega a ser apenas la mitad del valor que presentaba en mayo de 1993.

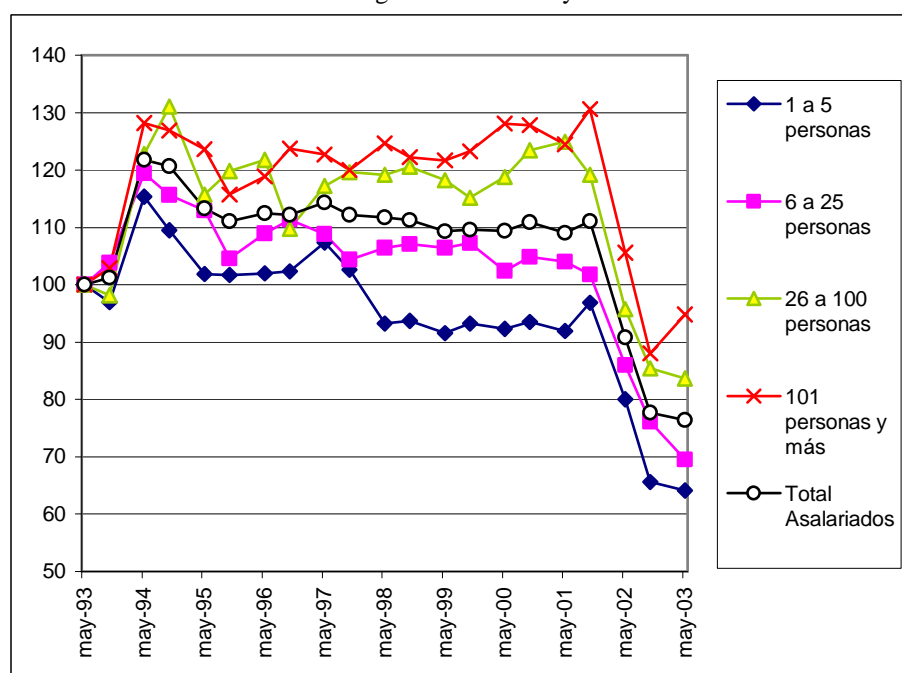
Gráfico N° VI. 5: Evolución relativa de los salarios reales mensuales según tamaño del establecimiento – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100



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

En el caso de los establecimientos donde trabajan entre 6 y 25 personas puede observarse un comportamiento similar al del caso anterior, aunque con deterioros que son, en términos generales, más atenuados. Así, si bien los salarios reales horarios sufren un recorte importante con respecto al pico registrado en mayo de 1994, en octubre de 2001 presentan prácticamente el mismo valor que en mayo de 1993 (Gráfico N° VI. 6). Por su parte, las remuneraciones reales mensuales experimentan un descenso significativo en la segunda mitad de la década de los noventa –aunque mucho menos profundo que en el caso de las microempresas– que se ve exacerbado luego de la devaluación como consecuencia del efecto conjunto de la caída de las remuneraciones horarias y de la pérdida de horas de trabajo (Gráfico N° VI. 5).

Gráfico N° VI. 6: Evolución relativa de los salarios reales horarios según tamaño del establecimiento – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100



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

En lo que respecta a los dos estratos de tamaño superiores –es decir, de 26 a 100 personas y más de 100- se observa que hacia el final de la convertibilidad han mejorado su situación salarial en relación a los niveles de mayo de 1993, aunque no sin ciertos altibajos, en especial a raíz de la crisis del Tequila en 1995. En líneas generales, en mayo de 2001 el salario real horario en ambos segmentos de empresas es un 24% más alto que el de mayo de 1993, en tanto que la remuneración real mensual entre esas fechas muestra un crecimiento cercano al 6%, también para ambos conjuntos de establecimientos. Sin embargo, a partir de mayo de 2001 estas empresas también se ven afectadas por la pérdida de horas de trabajo –que resulta más leve en el caso de los establecimientos de más de 100 personas-, lo que afecta al ingreso mensual de los asalariados, el cual, luego de la devaluación se ve disminuido tanto por la contracción de la remuneración horaria como por la caída en la horas de trabajo.

En suma, los datos permiten ver que existe una clara gradación en función de la cual cuanto más reducido es el tamaño del establecimiento, menores son las remuneraciones percibidas por los asalariados. Como señala Azpiazu (1998), estas diferencias salariales pueden ser en parte explicadas por los diferenciales de productividad que caracterizan a las empresas de distinto tamaño. En efecto, como destaca el autor, los establecimientos de mayor envergadura se caracterizan por exhibir mayores niveles de valor agregado por ocupado, así como remuneraciones promedio

más altas. Estos mayores niveles de productividad están relacionados tanto con los efectos de las economías de escala, como con la capacidad de fijación de precios que en ocasiones detentan las empresas más grandes, en la medida en que ocupan posiciones oligopólicas que les permiten alcanzar mayores tasas de rentabilidad mediante la determinación de precios de venta relativamente elevados. Asimismo, 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 estas últimas.

En línea con las tendencias mencionadas, en el marco de la heteroginización creciente del mercado de trabajo que tiene lugar durante los noventa, las personas empleadas en los dos segmentos de empresas más pequeñas –que emplean en conjunto a más de la mitad de los asalariados- han sufrido deterioros importantes en las remuneraciones reales mensuales, mientras que en los dos estratos más grandes esta variable sólo muestra una leve mejoría, matizada por varios altibajos. Finalmente, en el marco de la crisis de la posconvertibilidad todas las remuneraciones reales se contraen, manteniendo la heterogeneidad salarial consolidada durante la década previa.

VI. 4. Evolución diferencial de las remuneraciones según la calificación del puesto de trabajo⁵⁶

Si se observa la estructura del trabajo asalariado en función de la calificación del puesto de trabajo entre mayo de 1993 y mayo de 2003, pueden detectarse cambios relativamente pequeños, los cuales sin embargo, contrastan con la estabilidad que presenta la composición del trabajo asalariado en función del tamaño del establecimiento. Así, en el cuadro N° VI. 6 puede verse en primer lugar un gradual incremento en el porcentaje de asalariados que se desempeñan en puestos de trabajo no calificados, el cual pasa del 26,7% al 31,5% en los extremos del lapso considerado.

⁵⁶ La calificación hace referencia 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. Generalmente se corresponde 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. **No calificado:** comprende las tareas para cuya ejecución no se requieren conocimientos ni habilidades previas (Lanari, 2000).

Asimismo, se observa una relativa estabilidad en la proporción de quienes trabajan en puestos de calificación profesional, la cual fluctúa en torno del 7% a lo largo de todo el período.

En lo que respecta a los puestos laborales de calificación técnica y operativa, los primeros sufren un decrecimiento importante luego del año 1993, que tiene su correlato en un crecimiento en el porcentaje de puestos de calificación operativa. Lo llamativo de este cambio sugiere que el mismo puede deberse a modificaciones en los criterios de clasificación de actividades antes que a verdaderas alteraciones en la composición del trabajo asalariado⁵⁷. De todas formas, cabe señalar que el sesgo desindustrializador de la política económica durante la década de los noventa operó en perjuicio de un espectro relativamente amplio de labores que requerían competencias técnicas, debido tanto a la simplificación de la estructura productiva como a la incorporación creciente de bienes de capital, insumos y paquetes tecnológicos importados. Así, cabe suponer que la reducción en el porcentaje de puestos de trabajo con calificación técnica, además de la razón mencionada, se debe también en una medida importante a la destrucción de empleos con esas características y su reemplazo por tareas de menor calificación. En efecto, luego de este “escalón”, los puestos de calificación técnica continúan reduciendo gradualmente su participación, aunque muy poco, pasando del 19,9% en mayo de 1995 al 17,6% en el mismo mes de 2001, y al 17,7% en mayo de 2003. Los empleos de calificación operativa, en cambio, mantienen un porcentaje algo superior al 45% durante la segunda mitad de la década de los noventa, siendo del 44,3% en mayo de 2003, ya durante la fase de pos-convertibilidad (Cuadro N° VI. 6).

En relación a estos cambios, Kulfas (2000) explica que los procesos de reestructuración productiva implementados por las grandes empresas durante el régimen de convertibilidad han tenido como objetivo central la reducción de costos mediante la “racionalización” del personal ocupado y la eficientización del proceso productivo, dando lugar a transformaciones que implican poca o ninguna innovación tecnológica. Por el contrario, el abastecimiento desde el exterior de diversos eslabones de las estructuras productivas, así como de los insumos y bienes de capital requeridos por las principales actividades de servicios –en especial las vinculadas a las empresas públicas privatizadas- ha redundado en una creciente desintegración y simplificación de la estructura productiva local. Estos procesos han impactado en el mercado laboral a través

⁵⁷ En rigor, el cambio tiene lugar entre las ondas de la EPH de octubre de 1993 y mayo de 1994.

de la reducción de las competencias requeridas por los trabajadores, lo cual se refleja en la destrucción de puestos de elevada calificación y en la generación de empleos que tienen como objeto la realización de tareas no calificadas. Sin embargo, como destaca el autor, ante la creciente disponibilidad de fuerza de trabajo desocupada, muchos puestos de trabajo no calificados son ocupados por personas con niveles relativamente elevados de educación formal, desplazando a las personas con menor nivel de instrucción hacia la informalidad y el desempleo (Kulfas, 2000; Kulfas y Ramos, 1999; Waisgrais, 2001).

Cuadro N° VI. 6: Distribución de los trabajadores asalariados según Calificación del Puesto de Trabajo						
	may-93	may-95	may-97	may-99	may-01	may-03
Profesional	7,9%	6,9%	7,3%	6,9%	7,8%	6,2%
Técnica	25,8%	19,9%	18,5%	18,4%	17,6%	17,7%
Operativa	39,5%	45,5%	45,7%	45,8%	43,3%	44,3%
No calificado	26,7%	27,3%	28,3%	28,4%	31,0%	31,5%
NS/NC	0,1%	0,4%	0,2%	0,5%	0,3%	0,3%
Total 15 Aglomerados	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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

En lo que respecta a la estructura de los salarios reales en función de la calificación del puesto de trabajo, la misma muestra un ordenamiento jerárquico rígido –al igual que en el caso del tamaño del establecimiento- en el cual las remuneraciones de las tareas de calificación profesional se encuentran marcadamente distanciadas del resto.

Asimismo, tanto en el caso de los salarios mensuales como en el de las remuneraciones horarias, se observa una dispersión creciente que corrobora la tendencia a la heteroginización de los ingresos de los asalariados que se ha verificado en las secciones anteriores. De esta forma, si en mayo de 1993 la remuneración mensual promedio en los puestos de calificación profesional equivalía a 3,51 veces el salario de un puesto no calificado, en mayo de 2001 esa diferencia se había ampliado a 4,94 y dos años después llegaba a 5,22 (Cuadro N° VI. 7).

Cuadro N° VI. 7: Salarios Mensuales Reales Netos según Calificación del Puesto de Trabajo a precios de enero de 1993						
	may-93	may-95	may-97	may-99	may-01	may-03
Profesional	\$ 1.218,85	\$ 1.341,81	\$ 1.426,05	\$ 1.376,91	\$ 1.421,64	\$ 1.028,54
Técnica	\$ 628,55	\$ 663,29	\$ 679,75	\$ 736,09	\$ 694,34	\$ 491,96
Operativa	\$ 551,15	\$ 527,74	\$ 498,38	\$ 497,56	\$ 487,79	\$ 316,68
No calificado	\$ 347,64	\$ 336,38	\$ 309,27	\$ 298,22	\$ 288,02	\$ 197,07
Total 15 Aglomerados	\$ 569,55	\$ 559,69	\$ 546,27	\$ 546,22	\$ 534,86	\$ 354,20
Relación Profesional / No calificado	3,51	3,99	4,61	4,62	4,94	5,22

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

En el caso de los salarios horarios las brechas son algo menores, aunque no por eso la tendencia a la heterogeinización es menor. En efecto, mientras que en 1993 quien se desempeñaba en una tarea de calificación profesional percibía en promedio un ingreso horario que era menos del triple del salario de una labor no calificada, en 2001 esa diferencia se había ampliado a más del cuádruple (Cuadro N° VI. 8).

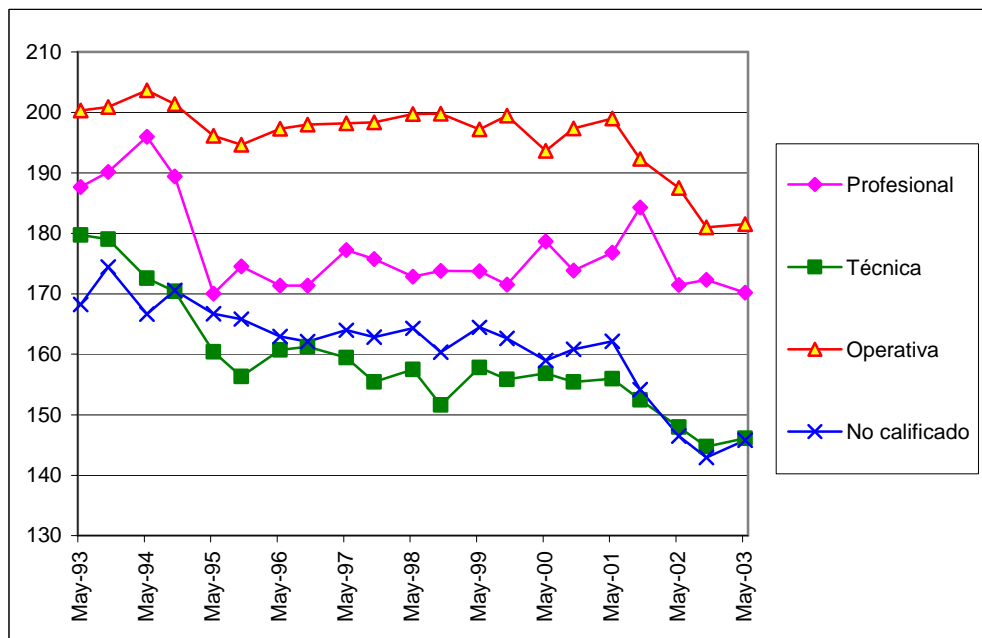
Cuadro N° VI. 8: Salarios Horarios Reales Netos según Calificación del Puesto de Trabajo a precios de enero de 1993						
	may-93	may-95	may-97	may-99	may-01	may-03
Profesional	\$ 6,29	\$ 8,60	\$ 8,89	\$ 8,41	\$ 8,61	\$ 6,45
Técnica	\$ 3,45	\$ 4,50	\$ 4,82	\$ 5,00	\$ 4,96	\$ 3,63
Operativa	\$ 2,84	\$ 3,00	\$ 2,91	\$ 2,78	\$ 2,72	\$ 1,88
No calificado	\$ 2,26	\$ 2,40	\$ 2,39	\$ 2,13	\$ 2,14	\$ 1,57
Total 15 Aglomerados	\$ 3,11	\$ 3,53	\$ 3,56	\$ 3,40	\$ 3,40	\$ 2,38
Relación Profesional / No calificado	2,79	3,58	3,73	3,95	4,02	4,10

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

Al igual que en el caso del tamaño del establecimiento, las diferentes brechas entre los salarios mensuales y las remuneraciones horarias reflejan el hecho de que las distintas calificaciones se vieron afectadas de manera diferente por la pérdida de horas de trabajo. Así, mientras que los puestos de trabajo no calificados, junto con los de calificación técnica, acusaron fuertemente la pérdida de horas mensuales de trabajo a lo largo de la convertibilidad y en la primera etapa de la pos-convertibilidad, los puestos de calificación profesional sólo muestran un retroceso importante entre octubre de 1994 y mayo de 1995, para experimentar luego una leve tendencia ascendente en la cantidad de horas trabajadas que se extiende hasta octubre de 2001. Por su parte, las labores de calificación operativa son las que exhiben el mayor número de horas mensuales a lo largo de todo el período analizado, y sólo se ven afectadas por una pérdida significativa

a partir de octubre de 2001, en el marco de la crisis terminal de la convertibilidad (Gráfico N° VI. 7).

Gráfico N° VI. 7: Horas mensuales trabajadas según calificación del puesto de trabajo – 15 aglomerados

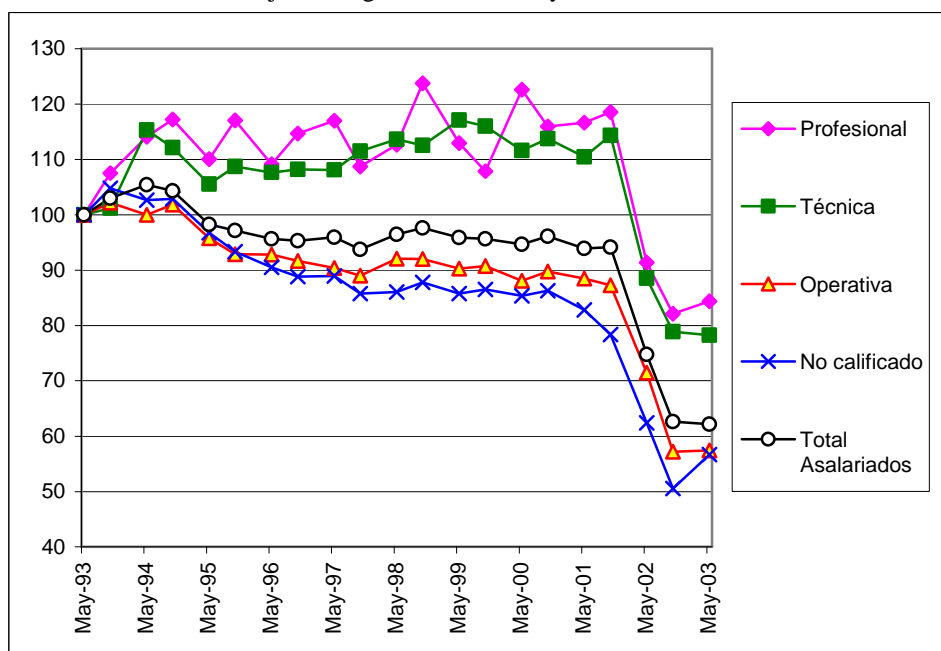


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

En lo que respecta a la evolución relativa de los salarios reales, puede observarse dos grupos de trayectorias bien diferenciadas. Por una parte, las labores profesionales y técnicas mejoran sus remuneraciones mensuales entre mayo de 1993 y octubre de 2001, de manera que en este lapso muestran un incremento del 18,6% y el 14,4% respectivamente, para luego descender bruscamente, llegando a experimentar ambos grupos una caída cercana al 30% entre octubre de 2001 y el mismo mes de 2002.

Por otra parte, las remuneraciones reales mensuales de los trabajos de calificación operativa y no calificada sufren un descenso prácticamente permanente a partir de octubre de 1994, que se profundiza luego de la devaluación de 2002. Así, en octubre de 2001 el salario real mensual de los puestos de calificación operativa y los no calificados había descendido un 12,7% y un 21,6% respectivamente en relación a mayo de 1993. En octubre de 2002 el poder adquisitivo del salario mensual de ambos grupos era apenas superior a la mitad de lo que había sido nueve años antes (Gráfico N° VI. 8).

Gráfico N° VI. 8: Evolución relativa de los salarios reales mensuales según calificación del puesto de trabajo – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100

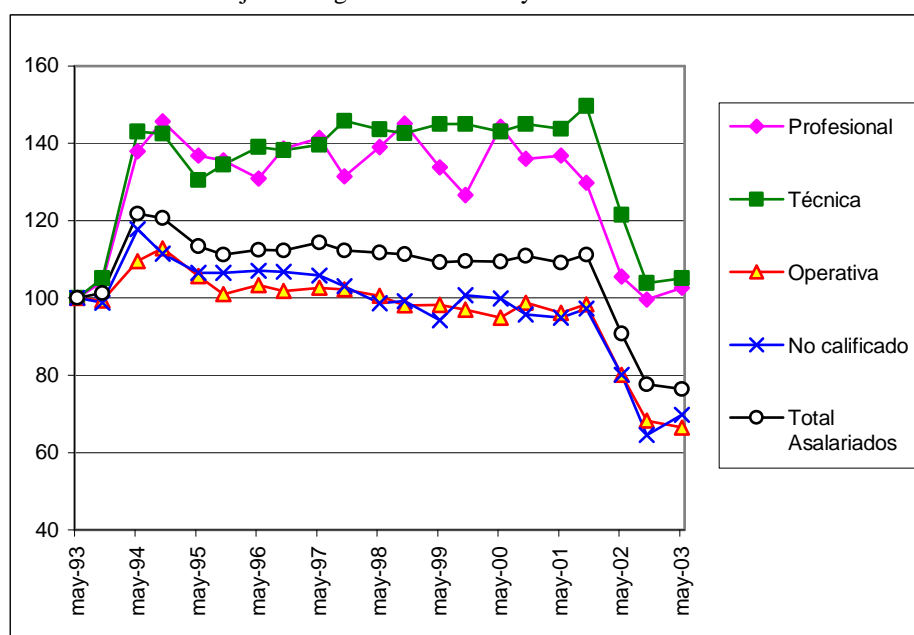


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

La evolución relativa de los salarios reales horarios presenta la misma estructura segmentada entre puestos de calificación profesional y técnica por un lado, y trabajos de calificación operativa y no calificados por el otro. No obstante, es posible apreciar que, como ya se ha señalado, los ingresos horarios siguen en general un sendero más favorable que las remuneraciones mensuales, dado que estas últimas acusan además el efecto de la pérdida progresiva de las horas mensuales de trabajo. Así, las dos calificaciones más favorecidas experimentan una mejora notable en su salario horario entre mayo de 1993 e igual mes de 1994, para seguir luego una trayectoria relativamente estable, que sólo se quiebra luego de la devaluación, de modo que en octubre de 2002 los ingresos reales horarios de estos dos conjuntos de ocupaciones son prácticamente los mismos que en mayo de 1993.

En cambio, los dos grupos de labores de menor calificación sufren una erosión gradual, pero constante en sus salarios horarios desde octubre de 1994 en adelante, la cual se precipita luego de la devaluación, provocando una caída para ambas calificaciones cercana al 30% entre octubre de 2001 y octubre de 2002 (Gráfico N° VI.9).

Gráfico N° VI. 9: Evolución relativa de los salarios reales horarios según calificación del puesto de trabajo – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100



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

VI. 5. Evolución diferencial de las remuneraciones según rama de actividad

La composición del trabajo asalariado según la rama de actividad en la cual se halla inserto evidencia como cambio más notable el importante retroceso en la participación de la industria manufacturera como sector generador de empleo durante el régimen de convertibilidad. En efecto, la industria pasa de absorber al 24% del total de asalariados en mayo de 1993 a poco más del 15% en mayo de 2001, porcentaje que cae al 14,5% en mayo de 2003. De esta manera, los datos permiten reflejar en forma inequívoca una de las mayores transformaciones estructurales legadas por el plan de convertibilidad, a saber, el marcado retroceso de la industria manufacturera inducido por el retraso cambiario y la apertura indiscriminada de los mercados, con la consiguiente pérdida de capacidad para crear fuentes de trabajo. En efecto, como fue mencionado, el plan de convertibilidad determinó una estructura de precios relativos adversa a la producción de bienes transables, en la cual los sectores manufactureros más dinámicos fueron aquellos vinculados a actividades en las que el país tiene importantes ventajas comparativas naturales (Schorr, 2004). Esto tuvo como consecuencias una reprimarización de la estructura productiva local, el reemplazo de bienes de capital e insumos de producción nacional por productos importados, el desmantelamiento de gran parte de las actividades industriales tecnológicamente más complejas y la

desarticulación de las cadenas de valor a las que daba lugar el sector manufacturero. Todo ello repercute en una marcada reducción en la capacidad de la industria para generar empleo. De hecho, ninguna rama de actividad exhibe una tendencia tan clara y tan marcada como la que muestra la industria manufacturera en su pérdida de participación en la composición del trabajo asalariado (Cuadro N° VI. 9).

Otros cambios que cabe destacar son los incrementos que experimentan las ramas de *Administración pública* y *Enseñanza*, en especial en el contexto de la crisis del Tequila y luego de la devaluación de 2002. Sin embargo, estas modificaciones, antes que reflejar un aumento en el número de puestos de trabajo generados por estos sectores, muestran cierta estabilidad laboral relativa, al tratarse de ramas en las cuales predomina el empleo formal. En otras palabras, el incremento en la participación de la *Administración pública* y la *Enseñanza* en la composición del trabajo asalariado se debe más a la destrucción de puestos laborales en las restantes ramas de actividad que a la creación de empleo en estos dos sectores.

Cuadro N° VI. 9: Distribución de los trabajadores asalariados según Rama de Actividad						
	may-93	may-95	may-97	may-99	may-01	may-03
Otros sectores productores de Bienes	1,7%	2,1%	1,9%	1,3%	1,8%	2,1%
Industria manufacturera	24,1%	19,9%	21,0%	16,7%	15,6%	14,5%
Construcción	4,0%	4,6%	5,4%	6,2%	4,9%	3,0%
Comercio y reparación	14,5%	13,5%	14,1%	15,1%	15,0%	13,2%
Intermediación financiera	2,6%	3,6%	3,5%	3,3%	3,3%	2,5%
Administración pública	6,6%	9,1%	8,7%	9,2%	9,3%	10,9%
Enseñanza	5,5%	9,3%	8,1%	9,0%	9,2%	12,3%
Salud	4,2%	5,8%	6,5%	6,7%	5,9%	7,5%
Otros sectores productores de Servicios	20,7%	14,7%	14,4%	15,5%	17,3%	18,5%
Transporte, almacenamiento y comunicación	8,2%	9,2%	8,4%	9,2%	9,0%	8,2%
Servicio doméstico	7,8%	8,1%	8,0%	7,6%	8,6%	7,0%
NS/NR	0,1%	0,1%	0,0%	0,2%	0,1%	0,3%
Total 15 Aglomerados	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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

En lo que respecta a la evolución de los salarios reales mensuales, es posible observar que en relación a las distintas ramas de actividad no existe una heterogeneidad tan grande como cuando se analiza la estructura de las remuneraciones en función de otras variables. Entre los sectores mejor retribuidos sobresale la *Intermediación financiera*, que exhibe un salario real mensual sensiblemente superior al resto de las

actividades, en tanto que el *Servicio doméstico* aparece como el sector peor remunerado a lo largo de todo el período considerado (Cuadro N° VI. 10).

Si se efectúa la comparación entre mayo de 1993 y mayo de 2001, puede verse que en esta última fecha sólo *Intermediación financiera*, *Administración pública*, *Enseñanza y Salud*, junto con la rama residual *Otros sectores productores de Bienes*, muestran salarios reales mensuales superiores a los del inicio del período, en tanto que el resto de los sectores –entre los que se encuentran los más importantes por la cantidad de asalariados empleados- experimentan deterioros salariales importantes en el período mencionado.

Cuadro N° VI. 10: Salarios Mensuales Reales Netos según Rama de Actividad a precios de enero de 1993						
	may-93	may-95	may-97	may-99	may-01	may-03
Otros sectores productores de Bienes	\$ 701,62	\$ 810,21	\$ 777,65	\$ 752,21	\$ 896,72	\$ 497,03
Industria manufacturera	\$ 604,31	\$ 580,53	\$ 588,11	\$ 571,83	\$ 568,25	\$ 402,87
Construcción	\$ 521,62	\$ 494,45	\$ 425,22	\$ 426,17	\$ 449,94	\$ 230,50
Comercio y reparación	\$ 516,89	\$ 480,60	\$ 467,67	\$ 464,98	\$ 425,48	\$ 282,22
Intermediación financiera	\$ 1.071,90	\$ 972,87	\$ 944,73	\$ 989,20	\$ 1.094,12	\$ 788,70
Administración pública	\$ 637,81	\$ 722,92	\$ 756,87	\$ 752,69	\$ 740,36	\$ 445,14
Enseñanza	\$ 443,41	\$ 418,34	\$ 449,95	\$ 467,96	\$ 478,99	\$ 314,52
Salud	\$ 636,65	\$ 586,56	\$ 586,09	\$ 569,82	\$ 654,70	\$ 391,04
Otros sectores productores de Servicios	\$ 557,13	\$ 553,26	\$ 525,58	\$ 579,89	\$ 499,57	\$ 326,02
Transporte, almacenamiento y comunicación	\$ 676,64	\$ 668,82	\$ 609,65	\$ 583,52	\$ 572,33	\$ 412,11
Servicio doméstico	\$ 303,32	\$ 279,76	\$ 230,73	\$ 230,52	\$ 213,05	\$ 139,66
Total 15 Aglomerados	\$ 569,55	\$ 559,69	\$ 546,27	\$ 546,22	\$ 534,86	\$ 354,20

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

Si se consideran las remuneraciones reales horarias, pueden obtenerse conclusiones similares a las del caso de los salarios mensuales, con la salvedad de que la *Industria manufacturera* y la *Construcción* presentan levísimas mejoras entre mayo de 1993 y mayo de 2001, en lugar de mostrar un retroceso (Cuadro N° VI. 11).

Cuadro Nº VI. 11: Salarios Horarios Reales Netos según Rama de Actividad a precios de enero de 1993						
	may-93	may-95	may-97	may-99	may-01	may-03
Otros sectores productores de Bienes	\$ 3,36	\$ 4,59	\$ 4,28	\$ 3,88	\$ 4,64	\$ 2,63
Industria manufacturera	\$ 3,02	\$ 3,41	\$ 3,34	\$ 3,17	\$ 3,16	\$ 2,24
Construcción	\$ 2,60	\$ 2,84	\$ 2,61	\$ 2,54	\$ 2,66	\$ 1,59
Comercio y reparación	\$ 2,62	\$ 2,76	\$ 2,67	\$ 2,55	\$ 2,33	\$ 1,59
Intermediación financiera	\$ 5,76	\$ 5,52	\$ 5,41	\$ 5,40	\$ 6,53	\$ 4,51
Administración pública	\$ 3,42	\$ 4,66	\$ 4,88	\$ 4,80	\$ 4,68	\$ 2,89
Enseñanza	\$ 3,31	\$ 4,21	\$ 4,53	\$ 4,57	\$ 4,69	\$ 3,07
Salud	\$ 3,65	\$ 3,96	\$ 4,31	\$ 3,82	\$ 4,30	\$ 2,94
Otros sectores productores de Servicios	\$ 3,19	\$ 3,28	\$ 3,53	\$ 3,51	\$ 3,09	\$ 2,19
Transporte, almacenamiento y comunicación	\$ 3,23	\$ 3,29	\$ 3,21	\$ 2,84	\$ 2,93	\$ 2,12
Servicio doméstico	\$ 2,64	\$ 2,72	\$ 2,77	\$ 2,38	\$ 2,36	\$ 1,81
Total 15 Aglomerados	\$ 3,11	\$ 3,53	\$ 3,56	\$ 3,40	\$ 3,40	\$ 2,38

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

Asimismo, cabe mencionar que los trabajadores del sector *Enseñanza* se encuentran mucho mejor posicionados al observar los salarios horarios en lugar de las remuneraciones mensuales. Ello se debe, en principio, a que los asalariados empleados en esta rama son los que menor cantidad de horas trabajadas declaran, si bien esto es en parte el resultado de una subestimación del trabajo vinculado a la docencia, el cual, en líneas generales reviste una exigencia que excede a la cantidad de horas de labor que se cumplen en las instituciones educativas.

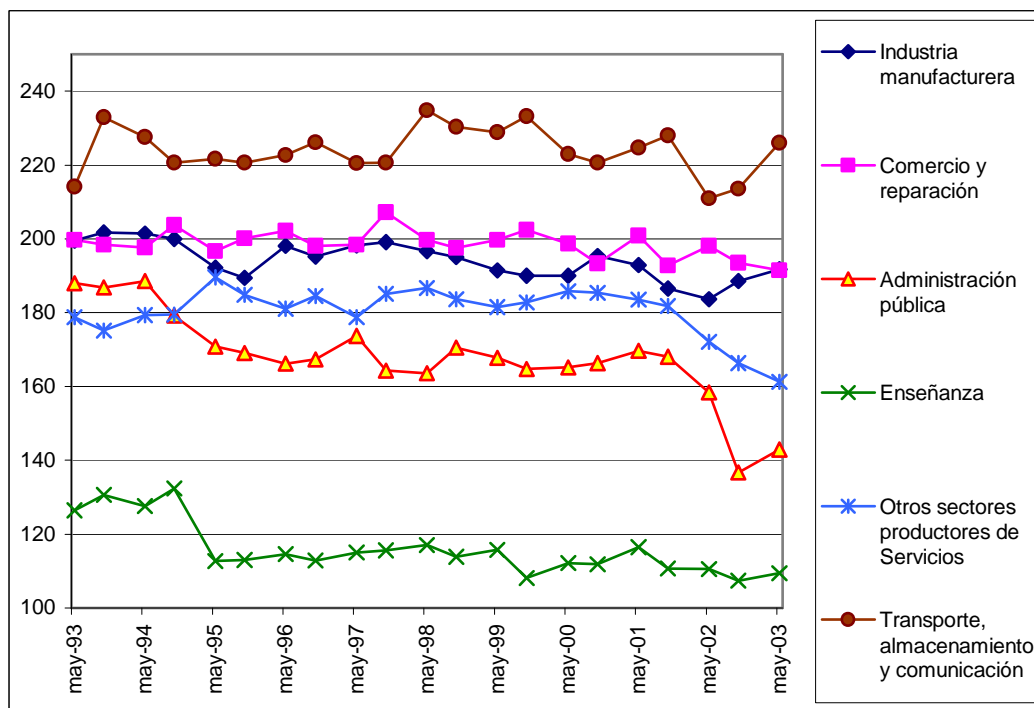
A diferencia de lo que sucede en el sector *Enseñanza*, los asalariados que se desempeñan en *Transporte, almacenamiento y comunicación* se ven peor posicionados si se considera el salario horario en lugar de la remuneración mensual, debido a que los trabajadores de esta rama están entre los que más horas mensuales de labor declaran.

Cabe destacar además, que si bien existe una gran disparidad en el número de horas de trabajo que desarrollan los asalariados de las distintas ramas, es posible observar que en los sectores que más personas emplean⁵⁸ la cantidad de horas mensuales trabajadas permanece relativamente estable en el período considerado, incluso luego del colapso de la convertibilidad, con la excepción de *Administración*

⁵⁸ Las ramas de actividad incluidas en el gráfico abarcan en promedio más del 75% del total de asalariados.

pública y *Otros sectores productores de Servicios*, los cuales exhiben retrocesos importantes luego de octubre de 2001 (Gráfico N° VI. 10).

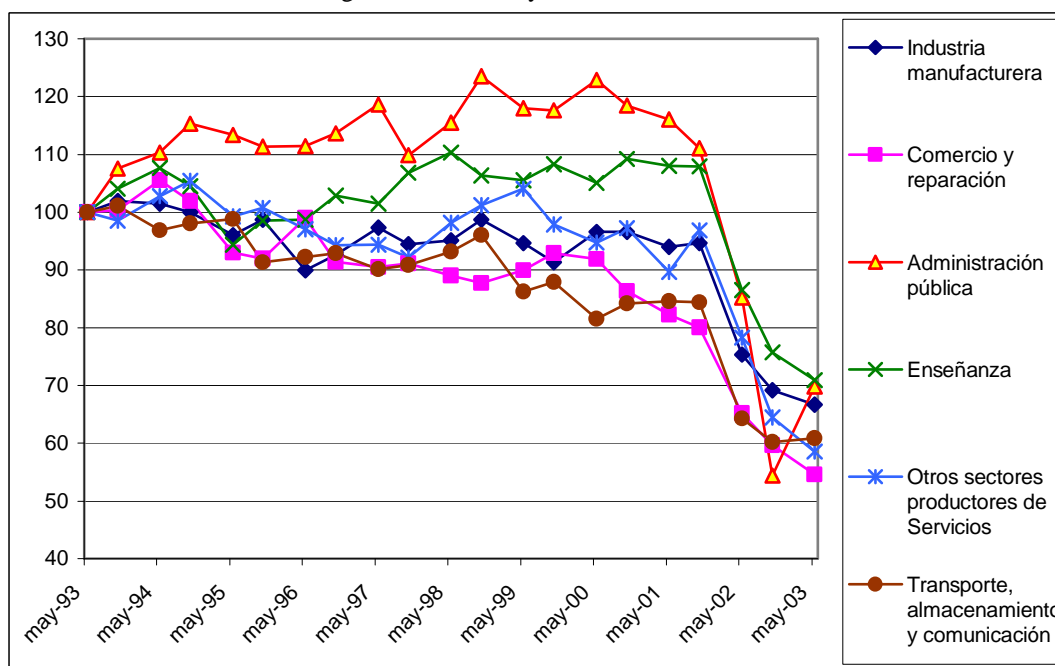
Gráfico N° VI. 10: Horas mensuales trabajadas según rama de actividad – 15 aglomerados



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

La evolución relativa de los salarios reales en las principales ramas de actividad deja en evidencia la trayectoria diferencial que siguen *Administración pública* y *Enseñanza* por un lado, y el resto de los sectores por el otro. Así, en el gráfico N° VI. 11 es posible observar cómo las dos ramas mencionadas experimentan un crecimiento relativo en el salario real mensual superior al de los demás sectores, los cuales siguen una evolución semejante, con una tendencia suavemente descendente que se precipita luego de octubre de 2001.

Gráfico N° VI. 11: Evolución relativa de los salarios reales mensuales según rama de actividad – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100

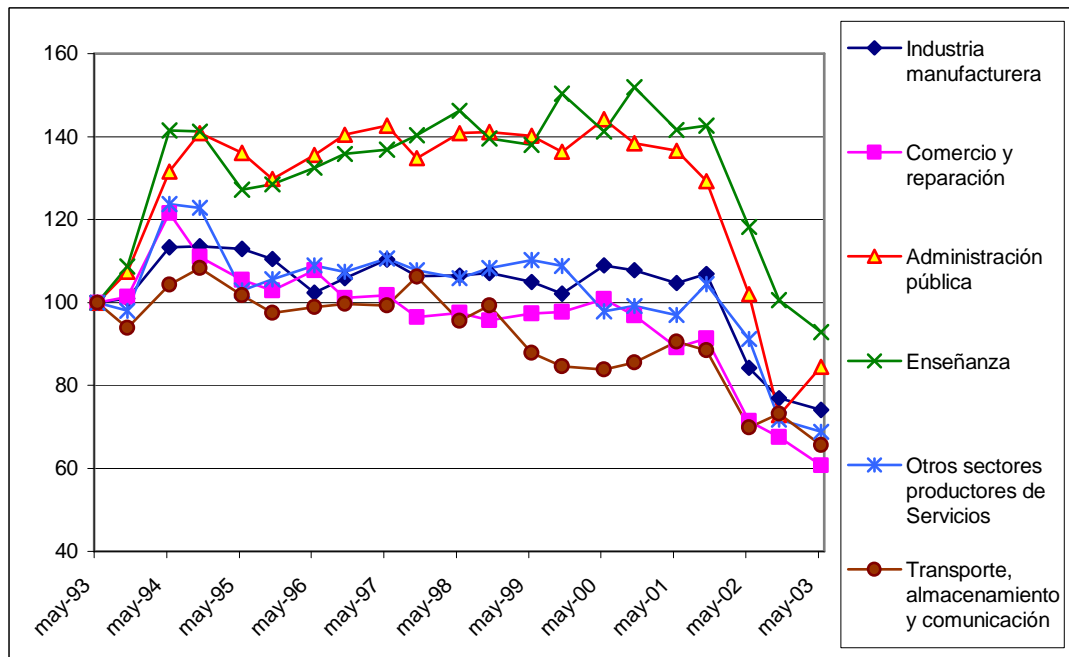


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH.

Conclusiones similares pueden inferirse al analizar la evolución relativa de los salarios reales horarios, con la salvedad de que en este caso la rama *Enseñanza* muestra un incremento mucho más destacado que el que se observa al estudiar la remuneración real mensual, en lo cual, como ya fue mencionado, influye el hecho de que los trabajadores de este sector declaran una cantidad de horas de trabajo particularmente baja, que subestima en general el tiempo real que exige la labor docente (Gráfico N° VI. 12).

Cabe destacar además, que si bien *Administración pública* y *Enseñanza* aparecen como dos ramas relativamente favorecidas durante la convertibilidad, son también los dos sectores más perjudicados a raíz de la devaluación de 2002, momento en que los salarios nominales del sector público quedan rezagados en relación a los del resto de la economía, mientras el crecimiento de los precios erosionaba rápidamente el poder adquisitivo de las remuneraciones. Así, el salario real mensual promedio percibido por los trabajadores de la *Administración pública* descendió entre octubre de 2001 y el mismo mes de 2002 un 51%, en tanto que la remuneración real horaria cayó en dicho lapso un 43,7%. En lo que respecta a los trabajadores del sector *Enseñanza*, el salario real mensual descendió en el período mencionado un 29,7%, mientras que la remuneración real horaria retrocedió un 29,4%.

Gráfico N° VI. 12: Evolución relativa de los salarios reales horarios según rama de actividad – 15 aglomerados – Mayo 1993 = 100



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

VI. 6. Conclusiones parciales

En el análisis efectuado hasta aquí es posible observar que, además de las diferencias en el nivel salarial que presentan puestos laborales de distintas características, durante el período considerado tuvo lugar un proceso de diferenciación salarial creciente, en el cual los empleos peor posicionados empeoraron su situación relativa, en ocasiones con caídas marcadas en sus remuneraciones reales. De esta manera, puede concluirse que, si bien en la segunda mitad de los noventa hay una tendencia general de los salarios reales a la baja, dicho retroceso afectó con especial intensidad a ciertos grupos de asalariados, en tanto que otros experimentaron mejoras de distinta magnitud o bien su remuneración se mantuvo estable. De acuerdo con Marshall (1995), en este marco, los altos índices de desempleo contribuyeron tanto al descenso del promedio general de las remuneraciones, como a la profundización de la heterogeneidad salarial⁵⁹.

⁵⁹ En palabras de Marshall (1995: 276): “[...] cuando crece el desempleo (o en términos más amplios, el excedente estructural de fuerza de trabajo) los diferenciales de salario tienden a ensancharse debido a que la presión que ejerce el excedente se acentúa en los sectores y ocupaciones más vulnerables porque emplean mano de obra más fácilmente sustituible; los sindicatos asociados a estos sectores vulnerables enfrentan mayores limitaciones para frenar caídas de las remuneraciones u obtener aumentos.”

En líneas generales, puede verse que la registración de la relación asalariada, el tamaño del establecimiento y la calificación de la tarea resultan variables determinantes, no sólo en el nivel salarial, sino también en la trayectoria de las remuneraciones reales. En efecto, los trabajadores no registrados, los que se desempeñan en establecimientos donde trabajan entre 1 y 5 personas y los que desarrollan tareas de calificación operativa o no calificada resultan particularmente perjudicados por una tendencia salarial descendente que se inicia luego de los máximos que las remuneraciones reales alcanzan en 1994. Esta declinación resulta mucho más acentuada si se observan los salarios mensuales en lugar de las remuneraciones horarias, debido a que en el primer caso el retroceso en el ingreso de los trabajadores sufre el doble efecto del descenso en el salario horario junto con la pérdida de horas mensuales trabajadas.

Estas constataciones permiten inferir la existencia de una parte del espectro laboral, en la cual las características mencionadas confluyen de manera más o menos superpuesta, y cuyo retroceso salarial resultó determinante para configurar la caída tendencial de las remuneraciones reales promedio durante la segunda mitad de la década de los noventa.

Como ya fue mencionado, la estructura del mercado laboral en lo que respecta a tamaño del establecimiento y calificación del puesto de trabajo se mantuvo relativamente estable a lo largo del lapso analizado, mientras que el empleo no registrado presenta un incremento sustancial y sostenido, en especial a partir de la crisis del Tequila acaecida en 1995. No obstante, el trabajo no registrado no afecta al conjunto de los asalariados de manera uniforme, sino que por el contrario, existen nichos donde resulta particularmente elevado, determinando en gran medida la calidad de las relaciones asalariadas que se establecen en los mismos. En tal sentido, en el cuadro N° VI. 12 es posible ver que cuanto más reducido es el tamaño de establecimiento, mayor es el porcentaje de asalariados no registrados, y además dicho porcentaje es creciente a lo largo del tiempo cualquiera sea el segmento de tamaño que se considere. No obstante, en el estrato de las microempresas (1 a 5 personas) la incidencia del empleo no registrado resulta abrumadora a lo largo de todo el período, llegando a afectar a más del 75% de los asalariados hacia el final de la convertibilidad, mientras que dicha proporción decae fuertemente a medida que se consideran empresas más grandes, si bien luego de la devaluación se observan porcentajes muy elevados de trabajo no registrado en todos los segmentos.

Cuadro N° VI. 12: Porcentaje de empleo no registrado según tamaño del establecimiento						
	May-93	May-95	May-97	May-99	May-01	May-03
1 a 5	69,1%	66,2%	73,8%	73,8%	75,2%	77,3%
6 a 25	29,9%	28,3%	34,9%	35,7%	36,9%	50,2%
26 a 100	11,5%	10,6%	15,1%	14,8%	15,5%	21,2%
101 y más	7,5%	7,7%	9,8%	10,5%	9,9%	15,2%
Total 15 Aglomerados	33,3%	31,8%	37,7%	37,4%	38,9%	45,8%

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

De manera similar, en el cuadro N° VI. 13 se observa que cuanto menor es la calificación de la tarea mayor es el porcentaje de asalariados no registrados, aunque paradójicamente es entre los puestos de trabajo de calificación profesional donde el empleo no registrado tuvo el mayor crecimiento relativo. De todas formas, la diferencia entre los trabajos no calificados y el resto resulta notoria, aún luego de la devaluación, cuando los puestos de calificación operativa se ven fuertemente afectados.

Cuadro N° VI. 13: Porcentaje de empleo no registrado según calificación del puesto de trabajo						
	May-93	May-95	May-97	May-99	May-01	May-03
Profesional	14,1%	16,2%	17,6%	16,9%	20,2%	19,1%
Técnica	20,8%	13,5%	18,4%	15,6%	15,2%	19,1%
Operativa	28,7%	27,2%	33,3%	32,9%	34,9%	44,9%
No calificado	58,0%	57,0%	62,6%	63,9%	62,8%	67,1%
Total 15 Aglomerados	33,3%	31,8%	37,7%	37,4%	38,9%	45,8%

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

En lo que respecta a las distintas ramas de actividad, los porcentajes de empleo no registrado, así como su evolución son sumamente dispares. Las ramas donde el trabajo no registrado muestra una mayor incidencia son *Servicio doméstico*, *Construcción*, *Comercio y reparación* y *Transporte, almacenamiento y comunicación* (Cuadro N° VI. 14). Estos sectores son, asimismo, los más afectados por el retroceso de las remuneraciones reales durante la segunda mitad de la década de los noventa y en los últimos dos años de la convertibilidad. En cuanto a la *Industria manufacturera*, si bien, como ya fue visto, es el sector que más redujo su participación en el total de asalariados durante la convertibilidad, presenta porcentajes de empleo no registrado que se encuentran por debajo de los que exhibe el total de los asalariados, no obstante lo cual, no dejan de ser significativos y crecientes, acompañando también al deterioro salarial que padecen los trabajadores de esta rama.

Cuadro Nº VI. 14: Porcentaje de empleo no registrado según rama de actividad						
	May-93	May-95	May-97	May-99	May-01	May-03
Otros sectores productores de Bienes	18,8%	28,3%	30,8%	24,1%	27,3%	46,0%
Industria manufacturera	28,1%	24,7%	32,8%	33,4%	34,7%	42,3%
Construcción	65,6%	58,3%	66,7%	68,7%	60,8%	81,2%
Comercio y reparación	45,9%	42,5%	48,2%	43,7%	45,7%	54,8%
Intermediación financiera	12,3%	8,6%	15,8%	10,6%	10,4%	17,0%
Administración pública	7,5%	6,7%	8,2%	16,7%	18,7%	33,9%
Enseñanza	6,6%	7,6%	7,0%	7,7%	9,1%	19,5%
Salud	20,2%	18,3%	22,1%	19,0%	25,3%	45,7%
Otros sectores productores de Servicios	26,1%	33,8%	40,8%	37,5%	38,2%	47,0%
Transporte, almacenamiento y comunicación	30,7%	32,2%	40,5%	41,8%	43,0%	42,5%
Servicio doméstico	89,8%	88,3%	91,2%	93,4%	95,8%	95,7%
Total 15 Aglomerados	33,3%	31,8%	37,7%	37,4%	38,9%	45,8%

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

En resumen, puede inferirse que existe un conjunto relativamente amplio de puestos de trabajo asalariados de baja calificación –ya sea *operativa* o *no calificada*-, que tienen lugar en empresas de reducido tamaño –en líneas generales, menos de 25 personas- y en el cual el trabajo no registrado ha tenido una incidencia muy importante y ascendente a lo largo del régimen de convertibilidad y durante la crisis desatada luego de su colapso. Esto tiene su correlato en la creciente pérdida de derechos laborales –pérdida que sobredetermina al recorte de derechos impulsados mediante la flexibilización laboral- y en el deterioro en la capacidad de negociación de los trabajadores de este conjunto, que se ven además amenazados por la posibilidad altamente probable del desempleo. Así, es en este grupo particularmente vulnerable de asalariados donde el deterioro de las remuneraciones reales fue más profundo, tanto durante la convertibilidad como luego de su colapso, cuando toda la estructura salarial experimentó un brusco descenso.

De esta manera, puede afirmarse que durante la vigencia del régimen de convertibilidad tuvo lugar un proceso de heteroginización del mercado laboral, en el que algunos grupos de asalariados se vieron particularmente perjudicados por el deterioro de las condiciones laborales. Este proceso tuvo en la expansión del trabajo no registrado uno de sus ejes estructurantes, y se tradujo en una marcada diferenciación salarial cuya resultante fue el descenso de los salarios reales promedio de la economía argentina, en línea con las restricciones estructurales que imponía el régimen de convertibilidad.

VII. CONCLUSIONES

Los resultados del análisis efectuado en el presente estudio permiten inferir la existencia de patrones de comportamiento determinados que condicionaron la evolución de la estructura salarial a lo largo del período en que tuvo vigencia el régimen de convertibilidad. En tal sentido, los cambios y las tendencias que exhiben los salarios durante la década de los noventa están signados por el funcionamiento del esquema macroeconómico que rigió durante dicho período, el cual, como fue explicado, se enmarca en el modelo de acumulación basado en la valorización financiera.

Una primera aproximación al comportamiento de los salarios reales y nominales entre 1991 y 2003 muestra que resulta difícil encontrar un vínculo inequívoco entre la evolución de las remuneraciones y otras variables macroeconómicas. Así, si bien hasta 1994 el alza de los salarios acompaña al crecimiento del producto per cápita, a partir de la crisis de 1995 ambas variables se desacoplan de manera tal que el ingreso promedio de los asalariados retrocede o se estanca aún cuando la economía retoma rápidamente un sendero de crecimiento. Sólo a partir de 1999 los salarios nominales inician una caída persistente que se ve acompañada por el decrecimiento del producto por habitante, al tiempo que el descenso de los salarios reales se ve atenuado por el proceso deflacionario que caracteriza a los últimos años de la convertibilidad. Asimismo, si se compara la trayectoria de los salarios reales con el producto por ocupado –variable tomada como proxy de la productividad del trabajo- se observa una divergencia que se inicia en 1995 y se amplía en los años subsiguientes, de manera tal que el incremento en la productividad del trabajo no repercute en mejores remuneraciones para los asalariados. En este sentido, no se cumpliría el precepto sostenido por la teoría económica neoclásica según el cual los salarios reales guardan una relación directa con la productividad del trabajo. De esta manera, la crisis del Tequila acaecida en 1995 marca un punto de inflexión a partir de cual los salarios reales experimentan una evolución regresiva que no se revierte, aún cuando la economía muestra signos de recuperación. La conjunción de estos factores es indicio de una caída en la participación de los asalariados en el producto y, en términos más generales, de una creciente desigualdad en la distribución del ingreso.

La interacción entre la oferta y la demanda de trabajo ofrece una óptica de gran relevancia al momento de analizar la dinámica salarial. En líneas generales, es posible ver que, en principio, los salarios reales no aparecen correlacionados de forma

inequívoca con las tasas de empleo y desempleo. Sin embargo, si se estudia la relación entre la tasa de empleo y la tasa de desempleo, puede verse que la misma experimenta un brusco descenso entre 1993 y 1995. Esta modificación da cuenta de un cambio estructural en el mercado laboral en virtud del cual, en la segunda mitad de la década de los noventa, la economía argentina ve limitada su capacidad de generación de puestos de trabajo, dando lugar a la emergencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo cuya principal manifestación son los elevados niveles de desempleo y subempleo que caracterizan a la mayor parte del período bajo análisis. Este fenómeno encuentra su raíz en el funcionamiento intrínseco del esquema macroeconómico que imperó durante la convertibilidad. En efecto, la combinación de sobrevaluación cambiaria y apertura comercial ocasionó una amplia sustitución de artículos de fabricación local por productos importados, lo cual repercutió en el cierre de numerosos establecimientos productivos. Asimismo, la situación comercial y cambiaria favoreció un proceso de reconversión tecnológica en base a la incorporación de bienes de capital importados que reemplazaban a la mano de obra anteriormente empleada. La consecuencia de estas tendencias fue una destrucción neta de puestos de trabajo que dio lugar al mencionado desbalance entre oferta y demanda laboral. Estas condiciones hicieron posible el descenso acentuado que muestran los salarios reales y nominales luego del pico alcanzado en 1994, así como los posteriores retrocesos que exhiben las remuneraciones en la segunda mitad de la década. En este sentido, los altos y persistentes índices de desocupación pueden ser vistos como el reflejo de un ejército industrial de reserva que ha incrementado su magnitud ante la incapacidad de la estructura productiva para absorber a una proporción significativa de la fuerza laboral que permanece en el desempleo. Tal como argumenta la teoría marxista, el aumento del ejército industrial de reserva viabilizó un descenso tendencial de los salarios que se verificó durante la segunda mitad de la década de los noventa.

Asimismo, el incremento del desempleo y la caída de los salarios constituyeron dos tendencias que se reforzaban mutuamente debido al fenómeno conocido como *efecto del trabajador adicional*. Así, en muchos casos, la reducción en el ingreso de los hogares como consecuencia de la pérdida del trabajo –o el recorte en sus remuneraciones– por parte de algunos de sus miembros, indujo a otros integrantes del grupo familiar a iniciar la búsqueda de empleo, incrementando de este modo el excedente estructural de fuerza de trabajo, lo cual a su vez retroalimenta la presión a la baja de los salarios. Por otra parte, usualmente este proceso implica que muchos

adolescentes o adultos jóvenes se vean obligados a abandonar o relegar sus estudios para incorporarse al mercado de trabajo, comprometiendo de esta forma sus posibilidades de acceder a mejores empleos y más altos ingresos en el futuro. De este modo, el efecto del trabajador adicional constituye también un poderoso mecanismo de transmisión intergeneracional de la pobreza.

Es importante también destacar que a la elevada desocupación y a la incapacidad relativa de la economía para generar empleo, debe agregarse el deterioro en la calidad de los puestos de trabajo existentes, tal como lo manifiesta el crecimiento constante de la proporción de trabajadores asalariados no registrados. Al respecto, durante los noventa no sólo tiene lugar la expulsión hacia el desempleo de una parte importante de la fuerza laboral, sino que además se produce una sustitución de puestos de trabajo de calidad por empleo precario, a tiempo parcial y con derechos laborales disminuidos. Este proceso fue favorecido por el conjunto de reformas normativas tendientes a la flexibilización laboral y encuentra en el trabajo no registrado una manifestación extrema que resulta funcional a la disminución del ingreso de los asalariados. Asimismo, cabe destacar que la flexibilización de facto que implicó el aumento del trabajo asalariado no registrado, así como la flexibilización de jure impulsada por las reformas en la legislación, en ningún momento se mostraron eficientes para reducir en forma significativa los altos niveles de desocupación. Ello refutaría el esquema teórico neoclásico que legitimaba las reformas laborales tras el argumento de que las rigideces interpuestas al libre juego de la oferta y la demanda de trabajo son la causa del desempleo involuntario. Del mismo modo, tampoco se verificó la premisa neoclásica según la cual la reducción de los salarios reales, así como los recortes de las contribuciones patronales, contribuirían a la generación de empleo.

En suma, el estudio de los datos disponibles sugiere que resulta difícil establecer una correlación inequívoca y duradera entre la evolución de los salarios y las variables macroeconómicas mencionadas. En cambio, parece claro que el excedente estructural de fuerza de trabajo que emerge con fuerza en la segunda mitad de los noventa, en forma conjunta con el incremento del empleo no registrado y las reformas normativas que cercenaban derechos bajo el rótulo de la flexibilización laboral, crearon las condiciones de posibilidad para que tuvieran lugar sucesivos recortes en el ingreso promedio de los asalariados. Dichos recortes resultaban funcionales al sostenimiento del esquema macroeconómico vigente durante la convertibilidad, y por ende, a la continuidad de la mecánica rentístico-financiera que constituía la base de la estrategia de acumulación de

las fracciones dominantes del capital. Con respecto a esta cuestión, resulta pertinente señalar que, en el marco de la paridad cambiaria, la reducción de los salarios nominales contribuía a aliviar el atraso del tipo de cambio real por más de una vía. En primer lugar, en la medida en que ello implicara una caída de los salarios reales, tenía como consecuencia una contracción de la absorción interna que morigeraba el problema del déficit comercial. En segundo lugar, el recorte de los salarios nominales hacía posible un proceso deflacionario que elevaba el tipo de cambio real sin recurrir a una devaluación nominal.

No obstante, en la medida en que el desequilibrio externo pudiera ser compensado con endeudamiento, la necesidad del ajuste salarial podía ser eludida, e incluso los salarios reales y nominales podían subir. Así, si bien desde el inicio la convertibilidad estableció un tipo de cambio real severamente retrasado, durante los primeros años de la década el déficit de cuenta corriente pudo ser financiado gracias en parte a la reapertura del crédito externo para la Argentina –en especial, a partir de la suscripción del Plan Brady-, así como por la repatriación parcial que los grupos económicos locales hicieron de los capitales fugados al exterior durante la década previa, a fin de participar en el proceso de privatizaciones. Esto hizo posible evadir la necesidad de ajuste de las cuentas externas y allanó el camino para un crecimiento sostenido de los salarios reales y nominales que se extiende hasta 1994, momento en que las remuneraciones alcanzan el máximo de la década.

A partir de 1995 se contrae el flujo de endeudamiento externo, al tiempo que crece bruscamente la fuga de capitales asociada a la enajenación que los grupos económicos locales hacen de su participación en las empresas de servicios públicos privatizadas. En esas condiciones sólo la contracción de la absorción interna podía equilibrar la balanza comercial, para lo cual resultaban funcionales tanto la reducción de los salarios como el aumento del desempleo. En 1998 los salarios vuelven a tener un alza moderada, posibilitada por un flujo de endeudamiento externo que excede a la fuga de capitales y al pago de intereses. Sin embargo, desde 1999 en adelante los créditos obtenidos por la Argentina resultan insuficientes para financiar en forma conjunta los intereses generados por el endeudamiento, la fuga de capitales y el déficit comercial. A partir de entonces la continuidad del régimen de convertibilidad requería una profunda retracción de la absorción interna que diera lugar a un superávit comercial suficiente para solventar la fuga de capitales y el pago de los servicios de la deuda externa.

En este contexto los salarios nominales experimentan una baja sostenida en el marco de un proceso deflacionario que tiende a aliviar, muy tenuemente, el problema del retraso cambiario. Asimismo, los salarios reales también caen, aunque en menor medida que las remuneraciones nominales, debido a la contracción sostenida en el nivel de precios. Como ya se ha mencionado, estas tendencias resultaban funcionales al sostenimiento del régimen de convertibilidad. Más aún, debido a las altas tasas de interés activas vigentes en el mercado crediticio local, así como a las prerrogativas concedidas a las empresas privatizadas que permitían la aplicación de aumentos periódicos de las tarifas de los servicios públicos –todo lo cual agrava el retraso cambiario al incrementar los costos internos de producción-, puede afirmarse que casi todo el peso del ajuste del tipo de cambio real recaía sobre los ingresos de los trabajadores asalariados y, en términos más generales, sobre la degradación de las condiciones de vida de una parte mayoritaria de la sociedad argentina que forzosamente reducía sus niveles de consumo, contribuyendo así a morigerar el problema de la restricción externa.

La reducción salarial y el incremento en los niveles de desempleo y pobreza, con su consecuente contracción de la demanda interna, no resultaban adversas a las estrategias de acumulación de ninguna de las fracciones dominantes del capital. En efecto, los grupos económicos locales, así como importantes fracciones del capital extranjero, estaban posicionados en actividades en las cuales la Argentina tiene importantes ventajas comparativas, con lo cual estos sectores encontraban en la exportación una ventajosa salida contracíclica frente al contexto local de recesión. Por su parte, las empresas de servicios públicos, si bien proveían esencialmente al mercado interno, estaban interesadas en el sostenimiento de un tipo de cambio sobrevaluado que les permitiera valorizar en divisas sus utilidades, antes que en una expansión de sus volúmenes de ventas. En una situación parecida se encontraba el sector bancario, que gracias a la convertibilidad podía dolarizar el amplio spread de intereses vigente en esos años a un tipo de cambio muy favorable, obteniendo así importantes ganancias sin necesidad de expandir la cartera de créditos. En suma, dado que ninguna de las fracciones dominantes del capital tenía un interés estructural en la reactivación del mercado interno, para ninguna de ellas la disminución de los salarios más allá de cierto límite representaba un problema de demanda efectiva. Antes bien, el salario era visto como un costo que debía ser recortado todo lo que fuera posible. Así, desde el punto de vista de los sectores dominantes que conducían el proceso, no existía un piso estructural

para los salarios. Más aun, no existía un piso estructural para los niveles de vida de los sectores mayoritarios de la sociedad argentina, dado que la caída de los salarios y el incremento de los niveles de desempleo y pobreza no entorpecían en ningún sentido la dinámica de acumulación del capital concentrado, excepto por la conflictividad social y política que tales situaciones pudieran generar.

La reducción de las remuneraciones promedio se hizo efectiva mediante una creciente heterogeneidad de la estructura salarial. Al respecto, la caída de las remuneraciones no afectó a todos los trabajadores por igual, sino que en algunos segmentos los salarios reales mejoraron, mientras que otros grupos de asalariados –por cierto, mayoritarios- vieron fuertemente recortados sus ingresos. En líneas generales, puede verse que los sectores peor posicionados al inicio del período bajo análisis fueron, a su vez, los más perjudicados por la disminución de los salarios reales durante la convertibilidad, con lo cual, durante los noventa se profundizó en forma notoria la desigualdad de ingresos dentro del conjunto de los trabajadores asalariados. En tal sentido, el mayor deterioro fue padecido por aquellas personas que se empleaban en puestos de trabajo no registrados, los que trabajaban en establecimientos pequeños, y quienes desempeñaban tareas de baja calificación, rasgos que en la mayoría de los casos aparecen superpuestos. Asimismo, el incremento sostenido del empleo no registrado a lo largo del régimen de convertibilidad aparece como una de las más significativas transformaciones en la estructura del trabajo asalariado, afectando con particular intensidad –aunque no exclusivamente- a los establecimientos más pequeños y a los puestos de menor calificación. Además, la extensión del empleo no registrado aparece como una flexibilización laboral de facto que contribuye a erosionar la capacidad de negociación de la clase trabajadora –ya de por sí afectada en un contexto de recesión y desempleo-, favoreciendo así la implementación de recortes salariales.

En resumen, la evolución de la estructura salarial durante el régimen de convertibilidad se amoldó a los requerimientos de acumulación de las fracciones dominantes del capital, las cuales, en el marco del modelo de valorización financiera operaban con una lógica predominantemente rentística, dando lugar a un proceso que profundizaba las desigualdades y empujaba hacia la marginalidad social a porcentajes crecientes de la población. Finalmente, el régimen de convertibilidad colapsó ante la disolución del bloque de poder en torno al cual se había conformado. Sin embargo, es posible afirmar que el marco de conflictividad y crisis política en medio del cual fue clausurado el modelo de valorización financiera puso de manifiesto los límites hasta

donde puede ser llevado el sacrificio que los sectores dominantes imponen al conjunto de la sociedad.

VIII. ANEXO METODOLÓGICO

Evolución relativa de los salarios

En el presente trabajo se aborda el estudio del comportamiento que exhiben los salarios reales y nominales netos, tanto mensuales como horarios. La fuente de datos es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y el estudio abarca desde el inicio del Plan de Convertibilidad en 1991 hasta la última salida a campo de la EPH puntual en mayo de 2003.

En todos los casos los salarios mensuales nominales netos son estimados a partir de la pregunta *p21* de la EPH puntual, y los salarios horarios nominales netos a partir de la pregunta identificada como *inghora*. En ambos casos, la información está referida a los ingresos provenientes de la ocupación principal. Los salarios reales se obtuvieron deflactando los valores nominales con el Índice de Precios al Consumidor (IPC) Nivel General.

Si bien el universo de análisis es el conjunto de los trabajadores asalariados ocupados del país, las bases de datos de la EPH correspondientes a los distintos aglomerados urbanos durante la década de los noventa presentan heterogeneidades que dificultan su agregación. Por tal motivo, a fin de poder abarcar a un número relativamente amplio de ciudades que contemplara a un porcentaje significativo de la población del país, el análisis concreto se limitó a quince aglomerados para los cuales pueden construirse series de datos consistentes a partir de la salida a campo de la EPH de mayo de 1993. Dichos aglomerados son: Capital Federal y Gran Buenos Aires (GBA), Gran Rosario, Gran Santa Fe, Gran Paraná, Comodoro Rivadavia-Rada Tilly, Gran Mendoza, Gran Córdoba, Neuquén-Plottier, Jujuy-Palpalá, Río Gallegos, Salta, San Luis-El Chorrillo, Gran Tucumán-Tafí Viejo, Santa Rosa-Toay y Río Grande-Ushuaia. Para ampliar el conjunto de aglomerados incluidos en la muestra hubiera sido necesario restringir aún más el período de análisis, en tanto que para observar lo acontecido en los años 1990, 1991 y 1992 fue preciso recurrir a la base de la EPH correspondiente a Capital y GBA. Esta última es la única base de la EPH que permite la confección de una serie de datos que abarque a la totalidad de la década de los noventa y que sea homologable con la información correspondiente a los catorce aglomerados restantes.

Como se explica en el capítulo IV, para analizar la evolución relativa de los promedios salariales correspondientes al total de los asalariados ocupados para el período 1991-2003, se procedió a empalmar la serie referida a Capital y GBA con la de los quince aglomerados, entre los cuales Capital y GBA están incluidos. Así, en sentido estricto, los datos anteriores a mayo de 1993 representan la evolución relativa de los salarios promedio de los trabajadores asalariados ocupados de Capital y GBA, tomando como período base la salida a campo de la EPH de octubre de 1994. Por su parte, a partir de mayo de 1993 los datos reflejan la evolución relativa del promedio salarial correspondiente a los trabajadores asalariados ocupados de los quince aglomerados. El supuesto subyacente es que la evolución relativa de ambas variables presenta un comportamiento similar a lo largo de todo el período estudiado.

La elección del mes de octubre de 1994 como período base se debe a que ese dato señala el pico de los salarios nominales netos, mensuales y horarios, que se registra en el período bajo análisis. En el caso de los salarios reales, el estudio incluyó información correspondiente al año 1990. Dicho año no se contempló en relación a los salarios nominales debido a que los episodios hiperinflacionarios acontecidos en esa fecha desvirtúan la comparabilidad de las variables monetarias.

El análisis de la heterogeneidad salarial efectuado en el capítulo VI requirió la segmentación de las bases de la EPH en función de las distintas categorías en que se descomponen las variables observadas –registro del puesto de trabajo, tamaño del establecimiento, calificación del puesto de trabajo y rama de actividad-. A fin de minimizar la pérdida de representatividad muestral que tal segmentación trae aparejada, dicha operación fue realizada únicamente sobre los datos del conjunto de los quince aglomerados, razón por la cual sólo se analizó la evolución de la heterogeneidad salarial desde mayo de 1993 en adelante. Asimismo, para exponer con claridad la evolución diferencial que experimentan las remuneraciones percibidas por los distintos grupos de asalariados desde el inicio del período, se optó por tomar como período base para esta temática en particular el mes de mayo de 1993.

En relación a algunas variables, la información con la cual se cotejó la evolución relativa de los salarios sólo está disponible en datos anuales. Tal es el caso del producto per cápita o de las variables referidas al sector externo de la economía. Ante esas situaciones se optó por calcular los salarios reales y nominales anuales, promediando los datos resultantes de las observaciones de mayo y octubre.

Evolución relativa del producto por habitante y del producto por ocupado

A fin de obtener la serie de la evolución relativa del producto por habitante se emplearon los datos de producto interno bruto por habitante medido a precios constantes, publicados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La evolución relativa del producto por ocupado fue estimada a partir de la serie de producto bruto interno a precios de mercado (PBI_{pm}) a valores constantes publicada por el Ministerio de Economía y Finanzas, la cual es elaborada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) del INDEC. Los valores del PBI_{pm} fueron divididos por el número total de ocupados para cada año calculado a partir de las bases de la EPH de los quince aglomerados incluidos en la muestra. Lógicamente, esta forma de estimación del producto por ocupado da lugar a una sobreestimación del mismo cuando se lo considera en términos monetarios, dado que no se considera a la totalidad de los trabajadores ocupados del país que contribuyeron a la generación del PBI_{pm}. Para minimizar este sesgo se optó por analizar la evolución relativa del producto por ocupado, en lugar de su valor monetario.

Tanto la evolución relativa del producto por habitante, como la del producto por ocupado, fueron estimadas tomando como período base el año 1994, a fin de cotejar ambas variables con la evolución relativa de los salarios.

Cantidad de horas mensuales trabajadas

La cantidad de horas mensuales trabajadas correspondiente a la ocupación principal fue estimada en base a la información provista por la pregunta *p15p* de la EPH, la cual indica el tiempo trabajado en la semana de referencia. A fin de calcular el tiempo de trabajo mensual, se procedió a multiplicar las horas de trabajo semanales por 4,345238095, que es la cantidad de semanas que en promedio tiene un mes.

IX. BIBLIOGRAFÍA

- 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. Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Altimir, O; Beccaria, L. (2001). "El persistente deterioro de la distribución del ingreso en Argentina". En: *Desarrollo Económico*, vol. 40, núm. 160. IDES. Buenos Aires.
- Altimir, O; Beccaria, L; González Rozada, M. (2002). "La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000". *Revista de la CEPAL*, N° 78. Santiago de Chile.
- Astarita, R. (2008). *Keynes, poskeynesianos y keynesianos neoclásicos. Apuntes de economía política*. 1ra ed. Universidad Nacional de Quilmes. Bernal.
- Azcurrea, F. (2008). "La teoría de la distribución del ingreso de Kalecki", *Revista Circus* N° 3, Primavera de 2008, pp. 67-84, Grupo Luján.
- Azpiazu, D. (1998). *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*. 1ra ed. FLACSO. Eudeba. Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1998). "La élite empresaria y el ciclo económico. Centralización del capital, inserción estructural y beneficios extraordinarios". En: *La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente*, (Hugo Nochteff, editor), FLACSO, EUDEBA. Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2005). *Las privatizadas. Ayer, hoy y mañana (Tomo I)*. Colección Claves para todos, Editorial Capital Intelectual. Buenos Aires.
- Azpiazu, D; Basualdo, E; Schorr, M. (2001). *La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva*. Área de Economía y Tecnología. FLACSO.

- Azpiazu, D; Nochteff, H. (1995). *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en Argentina. Ensayos de economía política*. FLACSO/Tesis Editorial Norma. Buenos Aires.
- Azpiazu, D; Schorr, M. (2001). "Privatizaciones, rentas de privilegio, subordinación estatal y acumulación del capital en la Argentina contemporánea". IDEP. Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1994). *Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización*. IDEP. Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1999). "Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política". FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/Página 12. Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2002). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. 3ra ed. Universidad Nacional de Quilmes. FLACSO. IDEP. Bernal.
- 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". En: *Realidad Económica*, núm. 200. IADE. Buenos Aires.
- 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.
- Beccaria, L; Galín, P. (2002). *Regulaciones laborales en Argentina. Evaluación y propuestas*. CIEPP. Fundación OSDE. Buenos Aires.
- Beccaria, L; López, N. (1994). "Reconversión productiva y empleo en Argentina". En: *Estudios del Trabajo*, núm. 7, ASET. Buenos Aires.

- Braun O. y Joy L. (1968), "A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy". En: *The Economic Journal*, 312.
- Canitrot, A. (1975). "La experiencia populista de redistribución de ingresos". En: *Desarrollo Económico*, vol. 15, núm. 59. IDES. Buenos Aires.
- Canitrot, A. (1983). "El salario real y la restricción externa de la economía". En: *Desarrollo Económico*, vol. 23, núm. 91. IDES. Buenos Aires.
- Carbonetto, D. (1985). "La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal". En: *El sector informal urbano en los países andinos*. ILDIS, CEPISU, Quito. Citado en Pérez Sáinz (1991).
- Castellani, A; Gaggero, A. (2012). "La retirada heterogénea: estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en la Argentina de la década de 1990". En: *Apuntes*, vol. XXXIX, núm. 70, primer semestre de 2012. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Castellani, A; Szkolnik, M. (2011). "Devaluacionistas´ y `dolarizadores´. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2001". Documentos de Investigación Social N° 18. IDAES. Universidad Nacional de San Martín.
- Comisión Especial Investigadora sobre la Fuga de Divisas de la Cámara de Diputados. (2005). *La fuga de divisas en la Argentina, Siglo XXI* Editores Argentina, Buenos Aires.
- Conesa, E. (2005). *Macroeconomía y política macroeconómica*. 2da ed. Ediciones Macchi. Buenos Aires.
- Cortés, R y Marshall, A. (2003). "Salarios, desigualdad y restricción externa bajo distintos regímenes macroeconómicos". En: *Realidad Económica*, núm. 196. IADE. Buenos Aires.

- Damill, M; Frenkel, R; Rapetti, M. (2005). “La deuda argentina: historia, default y reestructuración”. Nuevos documentos CEDES 2005/16.
- Dobb, M. (1927/1941) *Salarios*, FCE, México.
- Feldman, S; Galín, P. (1990). "Nota introductoria". En: *La precarización del empleo en la Argentina*, (Pedro Galín y Marta Novick compiladores). CIAT. CLACSO. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires.
- Frenkel, R. (1986). “Salarios e inflación en América Latina. Resultados de investigaciones recientes en la Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Chile”. En: *Desarrollo Económico*, vol. 25 núm. 100. IDES. Buenos Aires.
- Friedman, M. (1956). *Studies in the Quantity Theory of Money*. The University of Chicago Press. Chicago
- Friedman, M. (1960). *A Program for Monetary Stability*. Fordham University Press. Nueva York.
- Friedman, M. (1969). *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*. Aldine Publishing Company. Chicago.
- Friedman, M. y Schwartz, A. (1963). *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton University Press. Princeton.
- Gaggero, A; Wainer, A. (2004). “Burguesía nacional – Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio”. En: *Realidad Económica*, núm. 204. IADE. Buenos Aires.
- Gaggero, J. (2004). “La cuestión fiscal bajo el régimen de convertibilidad (Argentina 1991-2001)”. En: *Realidad Económica*, núm. 207. IADE. Buenos Aires.

- Giosa Zuazua, 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*, núm 2, noviembre de 2000. Buenos Aires.
- González, M. (2003). “Los salarios en Argentina: una perspectiva de largo plazo”. XXIV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. América Latina: por un desarrollo alternativo. 3 al 7 de noviembre de 2003. Arequipa, Perú.
- González, M. (2011). “La relación de largo plazo entre patrones de crecimiento y mercado de trabajo. Un análisis sobre los salarios en Argentina entre 1950 y 2006”. Tesis Doctoral. Programa de Doctorado en Ciencias Sociales. FLACSO.
- Kalecki, M. (1943). “Political aspects of full employment”. En: *Political Quarterly*, vol. 14, 1943.
- Kalecki, M. (1956). *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. 1ra ed. Fondo de Cultura Económica. México – Buenos Aires.
- Keynes, J. M. (1939). “Relative Movements of Real Wages and Output”, *Economic Journal*, vol. 49, pp. 34-51.
- Keynes, J. M. (1974). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. 2da ed. 8va reimp. Fondo de Cultura Económica. México.
- Kicillof, A. (2004). “El capital según Lord Keynes”. En: *Revista Nueva Economía. Órgano de la Academia Nacional de Ciencias Económicas de la República de Venezuela*. Número doble 21-22.
- Kicillof, A. (2007). *Fundamentos de la Teoría General. Las consecuencias teóricas de Lord Keynes*. 1ra ed. Eudeba. Buenos Aires.

- Kulfas, M. (2000). "La calificación de la fuerza de trabajo ante la reestructuración productiva y el desempleo. ¿Subcalificación absoluta o sobrecalificación relativa?". En: *Época. Revista argentina de economía política*, núm 2, noviembre de 2000. Buenos Aires.
- Kulfas, M; Ramos, D. (1999). *El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa*. Estudios de la Economía Real N° 12, Centro de Estudios para la Producción, Ministerio de Economía, Obras y Servicios públicos, Buenos Aires.
- Lanari, 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.
- Lindenboim, J. (1996). "Las condiciones del mercado de trabajo en los '90. Desocupación y precariedad." CEPED. FCE. UBA. CONICET. Buenos Aires.
- Lindenboim, J; Graña, J; Kennedy, D. (2005). "Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy". Documentos de Trabajo N° 4. CEPED. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.
- Lindenboim, J; Serino, L; González, M. (2000). "La precariedad como forma de exclusión". En: *Crisis y metamorfosis del mercado de trabajo*, (Javier Lindenboim compilador). CEPED. FCE. UBA. Buenos Aires.
- Lucas, R y Sargent, T. (1979). "After Keynesian Macroeconomics". En: *Federal Reserve Bank of Minneapolis, Quarterly Review*, vol. 3, núm. 2.
- Lucas, R y Sargent, T. (1981). *Rational Expectations and Econometric Practice*. University of Minnesota Press. Minneapolis.

- Marx, K. (2004). *El capital: crítica de la economía política. Libro primero: el proceso de producción del capital*. T. 1. Vol. 1. Siglo XXI Editores Argentina, 1ra ed. 1ra reimp.
- Marshall, A. (1995). “Regímenes institucionales de determinación salarial y estructura de los salarios, Argentina (1976-1993)”. En: *Desarrollo Económico*, vol. 35, núm. 138. IDES. Buenos Aires.
- Marshall, A. (1890; 1948). *Principles of Economics. An introductory volume*. Macmillan. Londres.
- Maurizio, R. (2011). “Inestabilidad en el mercado de trabajo. Un análisis dinámico para Argentina”. Tesis Doctoral. Doctorado en Economía. Universidad Nacional de La Plata.
- Mezzer, J. (1987). "Abundancia como efecto de la escasez". En: *Nueva Sociedad*, N° 90. Caracas.
- Merlinsky, M. G. (1997). "El sector informal urbano. Una contraposición de enfoques a partir de la reflexión teórico metodológica". En: *Informe de coyuntura N° 69. La problemática del empleo en la Argentina de los noventa*. CEB. La Plata.
- Monza, Alfredo. (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.
- Moore, B. (1988). *Horizontalists and Verticalists*. Cambridge University Press. Londres.
- Mussa, M. (2002). “Argentina y el FMI. Del triunfo a la tragedia”. Editorial Planeta. Buenos Aires.
- Nacleiro, A; Narodowski, P; De Santis, G. (2007). *Teoría y política macroeconómica. Aplicaciones a la economía argentina*. 1ra ed. CIEPYC. EDULP. La Plata.

- Negrete, R. (2000). "El concepto del sector informal y su ubicación en el marco de una economía nacional". En: "El empleo en el sector informal urbano en México en la década de los noventa". Documento Interno del Min. de Hacienda. INEGI. México.
- Nochteff, H, J. (1999). "La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto". En: *Época. Revista argentina de economía política*, núm. 1, diciembre de 1999. Buenos Aires
- Palma, D. (1987). *La informalidad, lo popular y el cambio social*. DESCO. Centro de Estudios y Programación del Desarrollo. Lima.
- Panigo, D. (2006). "Empleo y desempleo en la teoría poskeynesiana". En: *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo*. J. C. Neffa (Dir.). CEIL-PIETTE. CONICET. 1ra ed. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.
- Patinkin, D. (1959). *Dinero, interés y precios*. Aguilar. Madrid.
- Peralta Ramos, M. (2007). *La economía política en Argentina. Poder y clases sociales (1930-2006)*. 1ra ed. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.
- Pérez Sáinz, J. P. (1991). *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*. FLACSO. Ed. Nueva Sociedad. Guatemala.
- Pigou, A. (1933). *The Theory of Unemployment*. Macmillan. Londres.
- Rapoport, M. (2008). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. 2da ed. Emecé Editores. Buenos Aires.
- Rapoport, M. (2010). *Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia*. 1ra ed. Booket. Buenos Aires.

- Santarcángelo, J; Schorr, M. (2000). “Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durante la década de los noventa”. En: *Estudios del Trabajo*, núm. 20, ASET. Buenos Aires.
- Santarcángelo, J; Schorr, M. (2001). “Dinámica laboral en la Argentina durante los años noventa: desocupación, precarización de las condiciones de trabajo y creciente inequidad distributiva”. 5to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo organizado por ASET. Agosto de 2001.
- Sargent, T y Wallace, N. (1975). “"Rational" Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule”. En: *The Journal of Political Economy*, vol. 83, núm. 2, pp. 241-254.
- Schorr, M. (2004). *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. 1ra ed. Edhasa. IDAES. Universidad Nacional de San Martín. Buenos Aires.
- Schorr, M. (2005). *Modelo nacional industrial. Límites y posibilidades*. Colección Claves para todos, Editorial Capital Intelectual. Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1998). *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y 2000*. A-Z Editora. Buenos Aires.
- Serrano, F. (2006). “Pensamiento post-keynesiano y pensamiento marxista”. En: *Confrontaciones monetarias: marxistas y post-keynesianos en América Latina*. A. Girón (coordinadora). 1ra ed. CLACSO. Buenos Aires.
- Sweezy, P. (1969). *Teoría del desarrollo capitalista*. 5ta ed. Fondo de Cultura Económica. México.
- Valle, H. (1999). “Exposición del Dr. Héctor Valle”. En: *El desafío del empleo a finales del siglo XX*, Javier Lindenboim (compilador), Cuadernos del CEPED N° 2, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

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.

Yellen, J. (1980). “On Keynesian Economics and the Economics of Post-Keynesians”.
En: *The American Economic Review*, vol. 70, 2, pp. 15-19.

Yoguel, G. (2002). “La construcción de un sendero evolutivo sustentable: Algunas ideas para el desarrollo de una política tecnológica dirigida a Pymes”. Proyecto Buenas prácticas y política Pyme: innovación tecnológica y sistemas locales, BID, Enero 2002, mimeo