

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
MAESTRÍA EN ECONOMÍA**

**TITULO DE LA TESIS: “Los salarios en Argentina en el largo  
plazo. Un análisis de sus condicionantes económicos”**

**AUTORA: Mariana L. González**

**DIRECTOR: Luis A. Beccaria**

**FECHA: mayo de 2011**

# LOS SALARIOS EN ARGENTINA EN EL LARGO PLAZO. UN ANÁLISIS DE SUS CONDICIONANTES ECONÓMICOS.

## ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO 1	
<b>MARCO CONCEPTUAL.....</b>	<b>3</b>
Introducción .....	3
1. Diferenciación de las grandes corrientes teóricas .....	4
1.1. El enfoque clásico .....	5
El costo de reproducción de la fuerza de trabajo .....	6
Los límites inferior y superior del salario .....	11
Cambio técnico, productividad y salarios .....	14
Salarios, nivel de empleo y ejército de reserva.....	15
1.2. La escuela neoclásica .....	17
Salarios y productividad marginal .....	18
Digresión sobre la teoría keynesiana.....	22
Varios modelos teóricos en el marco de la escuela neoclásica .....	24
1.3 El papel de las instituciones del mercado de trabajo .....	29
2. Un marco conceptual para el mercado de trabajo en Argentina .....	34
2.1 Atributos específicos de la economía argentina y su mercado de trabajo	34
Hechos estilizados de una economía subdesarrollada.....	35
Hechos estilizados de la economía argentina .....	39
2.2 Distintos patrones de crecimiento y mercado de trabajo .....	42
Estructura productiva .....	44
Formas de apropiación de la renta.....	46
Nivel del tipo de cambio real .....	47
Transformaciones institucionales .....	49
3. Elementos del marco conceptual.....	50
4. Antecedentes: Los estudios sobre salarios en Argentina .....	51
4.1 La explicación neoclásica: salarios determinados por productividad ....	52
4.2 El (pos)keynesianismo vernáculo .....	54
4.3 Interpretaciones influidas por la escuela clásica .....	57
4.4 Mercados de trabajo segmentados e informalidad.....	59
4.5 Síntesis .....	59
CAPÍTULO 2	
<b>EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS EN ARGENTINA DESDE 1950 .....</b>	<b>61</b>
Introducción .....	61
1. Tendencias generales de los salarios y la ocupación en 1950-2006 .....	62
1.1 La descomposición de las series de tiempo .....	62
1.1 Inestabilidad y ruptura en la trayectoria de los salarios.....	63
1.2 Evolución del empleo .....	70
1.3 Síntesis .....	75
2. La caída de los salarios en los últimos 30 años y sus determinantes.....	76
2.1 Costo de reproducción .....	76

2.2. Salarios y productividad .....	79
2.3. Evolución del empleo y de los salarios .....	84
2.4. Tipo de cambio real y salarios .....	93
2.5. Análisis econométrico .....	95
2.6. Conclusiones preliminares e interrogantes.....	109
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>111</b>
<b>ANEXO</b>	
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN Y METODOLOGÍA APLICADA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE</b>	
<b>LAS SERIES DE LARGO PLAZO.....</b>	<b>118</b>
Salarios reales .....	118
Salarios reales por sector de actividad .....	119
Ocupados .....	120
Tasas de empleo .....	120
Tasas de desocupación.....	121
Ocupados por sector de actividad .....	121
Asalariados .....	121
Producto Interno Bruto y Valor agregado.....	122
Tipo de cambio real .....	123
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>125</b>

## ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

### CAPÍTULO 2

Gráfico N° 2.1. Evolución del salario real promedio en Argentina, 1950-2006. Índice 1960=100. ....	64
Cuadro N° 2.1. Variabilidad de los salarios reales en países seleccionados de América Latina, 1980-2003. Desvío estándar del componente irregular de las series. ....	65
Gráfico N° 2.2. Componente irregular de las series de salario real, PIB y PIB per cápita, 1950-2006. ....	66
Gráfico N° 2.3. Componente cíclico (filtro Hodrick-Prescott) de las series de salario real, PIB y PIB per cápita, 1950-2006. ....	67
Gráfico N° 2.4. Evolución del salario real promedio en Argentina (índice 1960=100) y tendencia utilizando el filtro Hodrick-Prescott, 1950-2006. ....	68
Gráfico N° 2.5. Evolución del salario real promedio, y el PIB y el PIB per cápita a precios constantes, 1950-2006. Índice 1960=100. ....	69
Gráfico N° 2.6. Tendencia (filtro Hodrick-Prescott) del salario real promedio, y el Producto Interno Bruto y el PIB per cápita a precios constantes, 1950-2006. ....	69
Gráfico N° 2.7. Evolución de la población y el empleo total, 1950-2006. Índice 1950=100. ....	71
Gráfico N° 2.8. Tasa de empleo, 1950-2006. En porcentajes sobre la población total. ....	71
Gráfico N° 2.9. Componente cíclico del producto y de la cantidad de ocupados, 1950-2007. ....	73
Gráfico N° 2.10. Componente cíclico del salario real y de la cantidad de ocupados, 1950-2007. ....	74
Gráfico N° 2.11. Componente irregular de las series de PIB y ocupados, 1950-2006. ....	74
Gráfico N° 2.12. Evolución del salario real y del PIB per cápita, 1950-2006. Índice 1960=100. ....	79
Gráfico N° 2.13. Evolución del salario real promedio y del producto por ocupado, 1950-2006. Índice 1960=100. ....	81
Gráfico N° 2.14. Evolución del salario real promedio, del producto por ocupado y del producto por ocupado en los sectores transables, 1950-2006. Índice 1960=100. ....	83
Gráfico N° 2.15. Evolución del salario real (índice 1960=100) y tasa de empleo (porcentaje sobre la población total y sobre la población de 15 a 64 años), 1950-2006. ....	86
Gráfico N° 2.16. Tendencia del salario real y de la tasa de empleo, 1950-2006. ....	86
Gráfico N° 2.17. Evolución del número de ocupados y asalariados y tasa de asalarización, 1950-2006. ....	88
Gráfico N° 2.18. Evolución del salario real promedio y tasa de asalarización, 1950-2006. ....	89
Gráfico N° 2.19. Evolución de los ocupados en la industria y en el total de las ramas de actividad, 1950-2006. Índice 1960=100. ....	90
Gráfico N° 2.20. Evolución de los ocupados en la industria y del salario real promedio, 1950-2006. Índice 1960=100. ....	92
Gráfico N° 2.21. Evolución del salario real promedio en la industria y en el conjunto de las ramas de actividad, 1950-2006. Índice 1960=100. ....	93

Gráfico N° 2.22. Evolución del salario real y del tipo de cambio real respecto al dólar estadounidense, 1950-2006. Índices 1960=100. ....	94
Cuadro N° 2.2. Ecuaciones de regresión, considerando al salario real como variable dependiente.....	98
Gráfico N° 2.23. Evolución del salario real y salario real predicho por la relación de cointegración .....	99
Cuadro N° 2.3. Ecuación de regresión, considerando al salario real (transformado) como variable dependiente. ....	100
Cuadro N° 2.4. Ecuaciones de regresión, considerando al salario real como variable dependiente.....	103
Cuadro N° 2.5. Ecuaciones de regresión, considerando al ciclo (HP) del salario real como variable dependiente.....	104
Cuadro N° 2.6. Estimación con término de corrección de error, considerando la diferencia de salario real como variable dependiente. ....	107

# LOS SALARIOS EN ARGENTINA EN EL LARGO PLAZO. UN ANÁLISIS DE SUS CONDICIONANTES ECONÓMICOS.<sup>1</sup>

## INTRODUCCIÓN

En el año 2006 el salario real se encuentra en un nivel extraordinariamente deprimido en términos históricos, lo que implica que se verificó un retroceso en las condiciones de vida de los trabajadores argentinos. Ese reducido nivel es el resultado de sucesivas contracciones a través del tiempo, por lo cual es preciso remitirse a un análisis de largo plazo para estudiar sus causas.

La bibliografía especializada en el análisis del mercado laboral en Argentina suele centrarse en el estudio de períodos de tiempo acotados. Se orienta a mostrar la asociación de los fenómenos laborales con los ciclos económicos, las políticas macroeconómicas y las políticas laborales específicas. Resultan insuficientes, en cambio, los análisis de largo plazo que lleguen hasta la actualidad, y que expliquen las transformaciones de cada período bajo un mismo marco conceptual, vinculándolas con las profundas transformaciones históricas experimentadas por la economía argentina a lo largo de las últimas décadas.

Entendemos, sin embargo, que para comprender cabalmente el funcionamiento del mercado laboral, más allá de sus mecanismos de ajuste de corto plazo, no es suficiente abordarlo aisladamente ni vinculándolo únicamente con el contexto macroeconómico. Por el contrario, es fundamental estudiarlo en relación con el proceso de acumulación de capital y las restricciones estructurales que lo determinan.

Por lo tanto, nos planteamos como objetivo explicar el modo en que las transformaciones en el patrón de crecimiento en diferentes etapas del desarrollo argentino han condicionado la estructura y dinámica del mercado de trabajo. En esta tesis se presentan los resultados iniciales de una investigación de más largo alcance, que se centra en el estudio de la evolución de los salarios en Argentina en el período que transcurre entre 1950 y 2006.

---

<sup>1</sup> Agradezco especialmente los valiosos comentarios que realizaron Ana Laura Fernández, Axel Kicillof, Roxana Maurizio y Ana Paula Monsalvo sobre versiones anteriores de distintas partes de esta tesis.

Uno de los objetivos parciales necesarios para tal estudio es la construcción de un marco conceptual apropiado, ya que el mismo no está dado de antemano. Teniendo en vistas este objetivo, en el primer capítulo de esta tesis se realiza una exposición acerca de las diferentes teorías económicas que buscan explicar la evolución de los salarios reales en el largo plazo, y sus principales críticas. En base a esta exposición y a la consideración de las características propias de la economía argentina que afectan el funcionamiento del mercado laboral, se delinea el marco conceptual al que se recurrirá en el análisis empírico posterior. Se incluye además en este capítulo una breve revisión de aquellos trabajos que, desde distintas perspectivas teóricas, han buscado analizar la evolución de los salarios en Argentina en el largo plazo.

En el segundo capítulo, contando con la guía que representa el marco conceptual, se realiza un análisis de la evolución del nivel de ocupación y de los salarios reales promedio en Argentina entre 1950 y 2006. Para ello, se realiza una descomposición de la tendencia, el ciclo y el componente irregular de cada una de las series, que ayuda a captar su comportamiento y sus cambios a través del tiempo. A su vez, se busca analizar en qué medida variables económicas como el PIB per cápita, la productividad, el ritmo de creación de empleo y la desocupación, y el tipo de cambio real, pueden dar cuenta de la evolución de los salarios. Con este propósito, se efectúa un análisis exploratorio que se complementa luego con un estudio cuantitativo que, dadas las características de las series utilizadas, se basa en el análisis de cointegración. La explicación de la metodología utilizada se incluye en el desarrollo del mismo capítulo.

Es importante aclarar que, dada la inexistencia de series oficiales que tengan continuidad en el largo período de análisis, se debió realizar un trabajo de reconstrucción de series históricas de información sobre la base de diversas fuentes heterogéneas. Las principales fuentes de información utilizadas para el armado de series estadísticas son series oficiales publicadas y/o series que surgen del procesamiento de bases de datos de fuentes también oficiales. Entre ellas, las principales son los Censos Nacionales de Población, los datos del Sistema de Cuentas Nacionales y la Encuesta Permanente de Hogares. El detalle acerca del modo en que se construyeron las series y el trabajo de homogeneización realizado se incluye al final en un Anexo, en el que también se realizan las advertencias pertinentes acerca de los límites de dicha homogeneización.

## CAPÍTULO 1

### MARCO CONCEPTUAL

#### Introducción

Desde la economía, varios autores han afirmado que la explicación de las razones del cambio en el nivel de los salarios reales a través del tiempo es un asunto complejo. La mayor dificultad surge al momento de pasar del terreno especulativo al empírico y poner a prueba las conclusiones de esquemas teóricos simplificados. Así lo reconocía el economista británico Maurice Dobb: “... 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).

Sin dejar de lado esta dificultad, en este capítulo se presenta un marco conceptual que servirá, en los capítulos sucesivos, de base para el análisis empírico de la evolución de los salarios reales en Argentina. En primer lugar se caracterizan las distintas teorías sobre los determinantes de las remuneraciones al trabajo, que se corresponden con diferentes escuelas de pensamiento económico. Al hacerlo, sería prácticamente imposible considerar todas y cada una de estas teorías y sus diferentes variantes. Se eligió, por tanto, un camino diferente, que consistió en agrupar esas teorías de acuerdo con sus rasgos principales, aún a costa de perder en exhaustividad. En la sección primera se distingue entre aquellas teorías, sustentadas en la escuela clásica, que basan la explicación de la evolución salarial en el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, y aquellas otras que, perteneciendo a la escuela neoclásica, se centran en la productividad marginal. Al final de esta sección, se esquematiza el modo en que desde diversas teorías se considera a las instituciones del mercado de trabajo como condicionantes de las remuneraciones reales.

Tras la reconstrucción propia de las explicaciones canónicas sobre la evolución de los salarios, en la segunda sección se aborda una cuestión de vital importancia. Teniendo en cuenta que dichas teorías han sido formuladas con el fin de explicar el funcionamiento de los mercados de trabajo de las economías desarrolladas, cabe cuestionar si reflejan cabalmente la situación de un país que, como Argentina, no ha alcanzado tal grado de desarrollo. Es preciso considerar, asimismo, si las especificidades de la economía local requieren modificar y/o incorporar otros elementos explicativos. En consecuencia, se realiza una presentación estilizada de las características propias de

la economía de nuestro país que deberían ser incorporadas en la explicación del derrotero salarial. Algunas de estas características son propias de cualquier economía periférica, mientras que otras se ciñen a la Argentina. Se trata de hechos estilizados que se mantuvieron, aunque con variaciones y con distinta intensidad, a lo largo de la historia reciente del país.

A la par que estas características estructurales han tendido a permanecer, puede comprobarse que han prevalecido distintos patrones de crecimiento a lo largo de las décadas en estudio. Se procura entonces destacar aquellos aspectos de la economía argentina que resultan clave en la definición de los patrones de crecimiento y en el modo en que en los mismos se ve influido el mercado laboral. Tomar en consideración estos aspectos, y su interacción, será relevante en la investigación sobre las razones de los cambios en el nivel de los salarios reales.

En la sección tercera, disponiendo de los elementos teóricos desarrollados en las secciones anteriores, se explicita el marco conceptual que se adopta para la tesis. Este marco es el que sirve luego como directriz para la investigación empírica, delimitando las categorías de análisis y las relaciones causales a indagar.

Finalmente, la última sección se dedica a analizar de qué modo la literatura económica ha analizado la determinación de los salarios en Argentina. En ella, se exponen brevemente las conclusiones de los principales estudios que analizan las remuneraciones en el largo plazo, agrupando a los autores de acuerdo con el marco teórico en el que se inscriben. Una de las conclusiones que surgen de esta reseña resalta el hecho de que resultan sumamente limitados en su número los análisis del mercado de trabajo, y de los salarios en particular, que tomen una perspectiva de largo plazo. Más escasos aún son los análisis que abarcan desde la etapa de industrialización del país hasta el período actual, tal como se propone en esta tesis. De este modo, el resultado de esta investigación se inscribe en un campo fructífero que, al menos desde nuestra perspectiva, ha sido insuficientemente explorado.

## **1. Diferenciación de las grandes corrientes teóricas**

En la literatura económica pueden identificarse dos grandes ramas de explicaciones respecto de la evolución de los salarios reales, que se basan, a su vez, en distintas concepciones sobre el funcionamiento del mercado de trabajo. Estas explicaciones pertenecen a dos grandes tradiciones teóricas a las que historiografía económica ha denominado habitualmente escuela clásica y escuela neoclásica.

Al referirnos principalmente a estas dos escuelas no se pretende desconocer la existencia de otras vertientes teóricas que se apartan en mayor o menor medida de éstas, sino señalar que, en lo que hace a la interpretación del mercado laboral, son estas dos corrientes las que dividen aguas y marcan las mayores diferencias.<sup>2</sup> Asimismo, plantear esta clasificación general permite a nuestro juicio caracterizar otros enfoques teóricos en términos de su proximidad y sus diferencias respecto de alguna de estas dos corrientes principales.

Es preciso aclarar que la presentación que se hará de cada una de estas teorías sobre el mercado de trabajo implica, en mayor o menor grado, una reconstrucción propia. Dado que cada una de estas tradiciones incluye diversos autores que han realizado desarrollos a través del tiempo, esa tarea de reconstrucción se vuelve indispensable. Más aún, cuando las obras de varios de ellos son complejas, de manera que no admiten una lectura única sino, por el contrario, interpretaciones diversas.

### 1.1. El enfoque clásico

Dentro del pensamiento económico, se reconoce en general a la escuela clásica como aquella que abarca a los autores que siguen la línea teórica que tiene entre sus fundadores a Adam Smith y David Ricardo y, a través de la crítica de la economía política desarrollada hasta entonces, a Karl Marx.

Sería imposible caracterizar aquí cuál es la concepción de la economía que tiene esta corriente de pensamiento, y cuáles sus preocupaciones primordiales, que por otra parte varían entre los distintos autores. Baste señalar que comparten un interés por el análisis del origen de la riqueza, del desarrollo económico y de los procesos de largo plazo asociados a la expansión económica. También, que sitúan en el centro de sus teorías la división de la sociedad en clases sociales, y que analizan los comportamientos económicos de estos sujetos colectivos.<sup>3</sup> Además, uno de los principales puntos en

---

<sup>2</sup> Existen en nuestro país algunas obras que han buscado exponer sintéticamente las determinaciones económicas del empleo y de los salarios de acuerdo con distintas escuelas teóricas. De modo conciso, en Monza (1981) se diferencian los enfoques clásico, marxiano, neoclásico y keynesiano. Más recientemente, en los tres tomos de la publicación *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo* (Neffa, 2006; Neffa, 2007; Eymard-Duvernay y Neffa, 2008) se agregan además los nuevos keynesianos y los enfoques institucionalistas.

<sup>3</sup> Estas características, entre otras, son las que diferencian a las teorías de esta corriente respecto de las basadas en la escuela neoclásica (Screpanti y Zamagni, 1997).

común entre estos autores es la teoría del valor trabajo<sup>4</sup>, que constituye una de las bases del andamiaje teórico de esta escuela.

Si bien puede encontrarse en algunos de estos pensadores más de una explicación (a veces contradictorias) sobre los salarios, se busca reconstruir aquí una visión integral de lo que podría denominarse la teoría del costo de reproducción de la fuerza de trabajo, de acuerdo con los aportes y las discusiones que fueron adicionando los distintos autores.<sup>5</sup>

### ***El costo de reproducción de la fuerza de trabajo***

Más allá de las diferencias conceptuales que existen entre los autores de la tradición clásica, un elemento que aparece como determinante del nivel salarial en el largo plazo es el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Aunque esta teoría parece sencilla, la determinación de este costo de reproducción ha sido objeto de más de una controversia, por lo que -sin ánimo de agotar el tema ni presentarlo exhaustivamente- analizaremos de modo conciso este punto, revisando las posiciones de los autores inaugurales de esta tradición.

Los antecedentes de este enfoque podrían encontrarse en la teoría de la subsistencia, también llamada Ley de Hierro o Ley de Bronce de los salarios, que aparece ya en Adam Smith a fines del siglo XVIII. En sus propias palabras:

Un hombre ha de vivir siempre de su trabajo, y su salario debe al menos ser capaz de mantenerlo. En la mayor parte de los casos debe ser capaz de más; si no le será imposible mantener a su familia y la raza de los trabajadores se extinguiría pasada una generación (Smith, 1776:113)

David Ricardo y Thomas Malthus sostienen también esta teoría sobre los salarios:

... el precio natural de la mano de obra depende del precio de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y de su familia. Al aumentar el precio de los alimentos y de los

---

<sup>4</sup> Esta teoría es abandonada por A. Smith en algunas partes de su obra, como se explica en Rubin (1979), y Kicillof (2009). Aún así, puede afirmarse que subyace a su teoría sobre los salarios, resumida en el capítulo octavo (Smith, 1776).

<sup>5</sup> Lecturas e interpretaciones complementarias sobre la teoría clásica de los salarios pueden encontrarse, por ejemplo, en Dobb (1927), Kicillof (2010) y Stirati (2007, 2010).

productos esenciales, el precio natural de la mano de obra aumentará; al disminuir el precio de aquéllos, bajará el precio natural de la mano de obra. (Ricardo, 1817:71)

Yo definiría el precio natural necesario del trabajo en un país como aquel que, en las circunstancias reales de la sociedad, se precisa para producir una oferta media de trabajadores, suficiente para hacer frente a la demanda efectiva. (Malthus, 1820:188)

De acuerdo con lo anterior, los salarios se igualan a los costos de los artículos necesarios para la subsistencia física de un trabajador y su familia, de modo tal que si el precio de estos artículos aumenta, los salarios nominales también deben hacerlo, manteniéndose constantes los salarios en términos reales.

Transitoriamente, los salarios efectivos pueden ser mayores o menores que este nivel de subsistencia. En ese sentido, al igual que sucede con el precio de mercado de cualquier mercancía en la sociedad capitalista, un exceso de oferta lo empuja por debajo de su “precio natural”, el salario de subsistencia, mientras que un exceso de demanda lo llevaría por encima de ese nivel. Aún reconociendo estos desvíos, el determinante fundamental del salario sigue siendo el valor de los medios de subsistencia.

La única circunstancia en la cual el salario se ubicaría sostenidamente por encima de ese nivel sería el caso de una sociedad en continuo crecimiento, tal como señala Smith, en la cual la demanda de trabajadores se expandiese con mayor rapidez que la población. De este modo, ese exceso de demanda se mantendría en el tiempo, lo que explicaría el desvío persistente del salario por encima del valor de subsistencia.<sup>6</sup> Claro está que, en cuanto el ritmo de incremento de la demanda deje de ser tan fuerte, esta presión desaparece y, con ello, el salario vuelve al nivel dado por el costo de reproducción del trabajo.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Otra interpretación posible sobre este desarrollo de Smith consiste en afirmar que cuando la economía crece constantemente y se expande la demanda de trabajadores, el costo de reproducción de los trabajadores se incrementa, porque debe ser suficiente para cubrir las necesidades de una clase trabajadora más amplia, que se base en familias más numerosas y en familias inmigrantes.

<sup>7</sup> Nos interesa aquí seguir en Smith la línea teórica que explica los salarios en función del costo de reproducción de los trabajadores. Existen, sin embargo, otras explicaciones de este autor en relación con los salarios -que fueron luego retomadas y ampliadas por otros autores- que vale la pena mencionar. En primer lugar, presenta algunos elementos de lo que sería la “doctrina del fondo de salarios”, frecuentemente asociada con John Stuart Mill y sus *Principios de Economía Política*. Según esta teoría, luego abandonada, en cada momento del tiempo existe un fondo fijo a partir del cual se pagan los salarios, el salario medio queda determinado por la relación entre ese “fondo” o capital y la cantidad de trabajadores. En Smith: “Es evidente que la demanda por los que viven de su salario no puede expandirse sino en proporción al aumento de los fondos

En suma, el mecanismo que regula el salario y lo mantiene en torno al costo de reproducción, impidiéndole aumentar por encima de este nivel, es la propia cantidad de trabajadores (en relación con su demanda); ya que el salario influye tanto sobre las tasas de procreación como las de mortalidad.<sup>8</sup> De ahí la denominación de Ley de Hierro.

La demanda de personas, igual que la de cualquier otra mercancía, necesariamente regula la producción de personas; la acelera cuando avanza muy despacio y la frena cuando lo hace muy rápido. Es esta demanda lo que regula y determina la procreación en todos los países del mundo... (Smith, 1776:128)

Si bien Smith reconoce que trabajadores y patronos luchan por empujar el salario en direcciones opuestas, la fuerza de negociación de los capitalistas es mayor. De acuerdo con la famosa frase: “A largo plazo el obrero es tan necesario para el patrono como el patrono para el obrero, pero esta necesidad no es tan así a corto plazo” (Smith, 1776:111). De este modo, el que exista lucha de clases y pujas por el salario no puede alterar el nivel que está dado por el costo de reproducción, más que coyunturalmente.

Sin embargo, hablar del costo de reproducción de la clase trabajadora puede no resultar suficientemente preciso, en tanto el conjunto de bienes y servicios necesarios implícitos en ese costo puede variar de una sociedad a otra. Tanto Ricardo como Malthus abordaron este problema, reconociendo que el hábito y la costumbre también son

---

destinados al pago de salarios. Estos fondos son de dos clases; primero, el ingreso que está por encima y más allá de lo necesario para la subsistencia; y segundo, el capital que está por encima y más allá de lo necesario para el empleo de sus patronos” (p.114) En segundo lugar, desarrolla un argumento que sería retomado mucho después por Carl Shapiro y Joseph Stiglitz (1984) en su teoría de los “salarios de eficiencia”, según la cual la productividad del trabajo tiende a incrementarse con el salario. Dice Smith: “la remuneración abundante del trabajo ... incrementa la laboriosidad del pueblo llano. Los salarios son el estímulo del esfuerzo, que como cualquier otra cualidad humana mejora en proporción al incentivo que recibe” (p.129). Finalmente, menciona también que serán más elevados los salarios de quienes realicen trabajos más desagradables y/o que impliquen un esfuerzo o destreza superior al promedio: “En el estado avanzado de la sociedad, estas compensaciones por esfuerzo y destreza se hallan comúnmente incorporadas en los salarios del trabajo” (p.87).

<sup>8</sup> Tal como señala Kicillof (2009), Smith supone que el mecanismo de ajuste de la población a la demanda de trabajadores se da, sobre todo, por la influencia del salario sobre las tasas de mortalidad; mientras que Malthus pone el énfasis en las tasas de natalidad. Faltaría agregar aquí que las migraciones constituyen también otra forma de ajuste del número de trabajadores a su demanda. La relación entre mayor poder adquisitivo del ingreso y mayor tasa de natalidad en la población ha sido negada por la evidencia empírica, que muestra que la relación tiene exactamente el signo opuesto. Esto ya era reconocido por Smith: “La pobreza... incluso parece que incentiva la procreación... La esterilidad, tan extendida entre las señoras de alto rango, es muy rara en las de humilde condición” (Smith, 1776:126).

factores determinantes de lo que es necesario para la supervivencia de los trabajadores. Así, además del componente fisiológico existiría un componente histórico o social en el salario. En palabras de Malthus:

Sería muy conveniente averiguar cuáles son las causas principales que determinan las diferentes formas de subsistencia entre las clases bajas de gente de diferentes países; pero este problema engloba tantas consideraciones que difícilmente se podría esperar una solución satisfactoria. Mucho dependerá, sin duda, de causas físicas, como el clima y el suelo; pero quizás más de causas morales, cuya formación y actuación se deben a circunstancias muy diversas. (Malthus, 1820:190)

Los salarios reales elevados y el poder de compra de muchos artículos de primera necesidad pueden dar dos resultados muy distintos: uno, un aumento rápido de población, en cuyo caso los salarios elevados se gastan sobre todo en el mantenimiento de familias numerosas; y otro, una mejora franca en los alimentos, cosas útiles y lujos de que se goce, sin una aceleración proporcional el ritmo de aumento. Al examinar estos resultados diversos se verá que sus causas son sin duda las diferentes costumbres que prevalecen entre la gente de diversos países y tiempos. (Malthus, 1820:190)

El reconocimiento de la existencia de este componente histórico o social en la determinación de los salarios, implica de por sí una seria limitación a la potencialidad explicativa de la teoría. Si los cambios en las costumbres influyen sobre el costo de reproducción, y no es posible explicar económicamente ese cambio en las costumbres, se vuelve casi imposible poder dar cuenta de la evolución de las remuneraciones de los trabajadores en el largo plazo.<sup>9</sup> Más aún, se dificulta enormemente la contrastación misma de la teoría con casos empíricos. Ante tal perspectiva, se ha señalado que los cambios en los niveles salariales que son producto de transformaciones en el nivel que se acepta socialmente como nivel de subsistencia llevan usualmente un tiempo prolongado para su concreción. Ello permite estudiar los salarios abstrayéndose de estos cambios en períodos acotados.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> “Admitir que una cantidad variable como el hábito era importante, era admitir una falla muy apreciable para la integridad de la teoría... como los hábitos se transforman, eso significa que la teoría sólo podía aplicarse a un lapso limitado, durante el cual podrían suponerse constantes el hábito y la costumbre. En estas condiciones, la teoría era incapaz de fundamentar predicciones a largo plazo, dado que la costumbre puede cambiar de un modo apreciable.” (Dobb, 1927:84)

<sup>10</sup> De acuerdo con Dobb (1927) Ricardo no concedió gran importancia a este componente: “consideraba que la influencia del hábito se limitaba a un plazo relativamente corto ... y que la ley de la población -su eterna tendencia a elevarse hasta los límites de la subsistencia- era

... en todos los casos en que se ha establecido, por cualquier causa, una manera especial de alimentarse, aunque siempre es susceptible de variar, el cambio tiene que ser obra de tiempo y dificultad. (Malthus, 1820:194)

La dificultad para dar cuenta del origen de estas transformaciones se acentúa si se tiene en cuenta que los cambios en los hábitos pueden ser originados por la misma persistencia de un nivel salarial dado. Es decir que un nuevo nivel de salarios mantenido durante un tiempo puede acostumbrar a los trabajadores a un nuevo patrón de vida, de modo que se modifique el salario de subsistencia socialmente aceptado. Ello es válido tanto para un salario elevado como para un salario de nivel mínimo.

... no cabe la menor duda de que si la persistencia, durante algún tiempo, de salarios bajos, llegase a producir entre los trabajadores de un país el hábito de casarse sin más perspectiva que la mera subsistencia, tales hábitos, al proporcionar la cantidad de trabajo que se necesita a un tipo bajo, llegarían a ser la causa permanente de salarios reducidos. (Malthus, 1820:189)

La consideración de este componente histórico-social de los salarios implica otro problema de consistencia para la teoría. Tal como se explicó, el mecanismo que hace que el salario de mercado se ajuste al nivel de subsistencia es la propia cantidad de trabajadores. En la versión más cruda el ajuste se da por la mortalidad: si los salarios estuvieran por debajo del nivel de subsistencia los trabajadores no podrían subsistir y una parte de ellos moriría. Por lo tanto, si el nivel de subsistencia ya no es sólo fisiológico sino que tiene también un componente social, esa mortalidad no tiene por qué producirse.

Siguiendo los lineamientos de los autores clásicos, Karl Marx desarrolla su teoría sobre los salarios. Según este autor, el salario está regido por el “valor de la fuerza de trabajo”. Este valor está formado por un elemento mínimo que equivale a lo que el trabajador requiere para obtener los artículos indispensables para vivir y reproducirse y ser capaz de realizar sus tareas. Ese conjunto de artículos depende claramente de la tarea productiva que realice el trabajador. El costo de reproducción de los trabajadores

---

suficientemente fuerte para hacerse sentir a la larga y sobreponerse a la influencia de cualquier cambio ocurrido en los hábitos.” (p.84/85). Malthus señaló, en cambio, que los cambios en los hábitos sólo pueden “ser obra de tiempo y dificultad”; por ello, los salarios altos o bajos repercutirán sobre todo en el impulso o el freno a la población (p.194).

que realizan tareas complejas, que requieren de varios años de capacitación, no es el mismo que el de quienes se encargan de procesos más simples y repetitivos.<sup>11</sup>

Afirma Marx que, además de este elemento mínimo, incide en la determinación del valor del trabajo “el nivel de vida tradicional en cada país” y que “este elemento histórico o social que entra en el valor del trabajo puede dilatarse o contraerse” (Marx, 1865:134). El peso de este último componente se incrementa con el desarrollo de las economías capitalistas, a medida que los trabajadores se ocupan de trabajos cada vez más complejos y calificados.

De acuerdo con la Ley de Hierro de los salarios de los clásicos, el crecimiento de la población tiende a empujar los salarios hacia el nivel dado por el costo de reproducción. Marx, que critica esta ley, sostiene, en cambio, que es la existencia del “ejército industrial de reserva” la que regula los movimientos de los salarios. La lucha de clases entre trabajadores y capitalistas tiende a empujar el salario en direcciones opuestas, de acuerdo con la relación de fuerzas entre ambas partes, aunque siempre dentro de ciertos márgenes. El límite inferior es el establecido por el costo de reproducción, mientras que la existencia del ejército de reserva fija un techo superior. El modo en que estas fuerzas actúan en la determinación del salario según Marx ha sido objeto de distintas interpretaciones. Algunas de ellas, por ejemplo, dan un papel preponderante a la lucha de clases, a veces olvidando incluso sus limitantes. Otras se centran primordialmente en el costo de reproducción, pasando por alto el hecho de que su determinación objetiva es motivo de importantes dificultades.<sup>12</sup>

En lo que sigue, se busca exponer una interpretación sobre la teoría de los salarios basada en los propios textos de Marx y en opiniones de autores marxistas posteriores, que incorpora también algunas conclusiones propias.

### ***Los límites inferior y superior del salario***

Siguiendo el planteo de Marx y, en general de los autores de la escuela clásica, no es posible establecer o predecir un nivel único para el salario a partir de factores

---

<sup>11</sup> Inclusive la diferenciación de cierto status social entre estos trabajadores podría verse también como una condición para el desarrollo de su función productiva y podría entonces incluirse en la determinación del costo de reproducción correspondiente.

<sup>12</sup> El hecho de que no pueda encontrarse en Marx un único texto que sintetice su teoría de los salarios, sino que distintos elementos de esta teoría pueden ubicarse en diferentes pasajes de su obra, posibilita el hecho de que existan estas interpretaciones a veces encontradas.

explicativos puramente económicos. Sin embargo, sí puede pensarse en un umbral mínimo y un nivel máximo entre los cuales tendería a moverse el salario. En lo que sigue, se plantearán los determinantes de estos límites, haciendo una reconstrucción de la teoría de Marx.<sup>13</sup>

El piso mínimo está dado por el costo de reproducción del trabajador y de su familia. El conjunto de bienes y servicios necesarios para alcanzar la reproducción no es el mismo para todos los trabajadores; sino que, como se dijo, depende del tipo de proceso productivo que deban llevar adelante. En otras palabras, existen ciertas cualidades que la clase trabajadora debe poseer para poder realizar sus tareas, y existe un nivel mínimo de salario que permite el desarrollo de esas cualidades.<sup>14</sup>

Aún este nivel mínimo puede ser influido en cierta medida por factores culturales e históricos. El límite por debajo del cual no podría disminuir el salario sin afectar la reproducción de la clase trabajadora con estas cualidades “necesarias” para su uso por el capital puede variar de una sociedad a otra. Pero, incluso antes de alcanzar ese piso, puede existir un nivel por debajo del cual los salarios no podrían caer. Esto es así dado que existe un nivel de vida mínimo que es aceptado socialmente. La acción gremial y política de los trabajadores puede actuar sobre esa concepción social, más aún si se mantiene en el tiempo.

El límite máximo de las remuneraciones es menos claro y más difícil de determinar. De hecho, según el propio Marx no existiría un límite superior del salario en tanto no hay un piso mínimo para la tasa de ganancia (Marx, 1865). De acuerdo con la interpretación de Rosdolsky, lo único que “fija el límite superior [del valor de la fuerza de trabajo] es la ‘relación de fuerzas de los combatientes’, vale decir del capital y de la clase obrera” (p.326).

---

<sup>13</sup> La aclaración es necesaria, ya que existen diversas interpretaciones -que polemizan entre sí- sobre la teoría de los salarios según los clásicos, y en particular según Marx. En cada caso, se trata de reconstrucciones acerca de “lo que quiso decir” el autor, reuniendo elementos dispersos a lo largo de su obra. La interpretación que aquí se presenta pretende rescatar aquellos conceptos que den forma a una teoría de los salarios que resulte consistente y que sea de utilidad para el análisis empírico.

<sup>14</sup> Es importante resaltar que no se está diciendo que el nivel mínimo sea el de la supervivencia biológica, ni tampoco que el volumen de los trabajadores se reduciría por un aumento de la mortandad de no pagarse ese nivel mínimo, tal como afirma la teoría de los salarios de subsistencia. Se está haciendo referencia, en cambio, a un costo mínimo de reproducción de la clase trabajadora que permita que se desarrolle con las características que requiera su ocupación presente y/o futura.

Sin embargo, considerando un mercado de trabajo nacional, sí puede pensarse en un nivel superior, que está dado por la vigencia de una tasa de ganancia dada, que resulta relativamente estable en el tiempo y tiende a igualarse entre países.<sup>15</sup> Aún cuando exista cierto margen de acción de los trabajadores para demandar mayores salarios, sus reclamos no serán exitosos en tanto sus mayores remuneraciones impliquen una disminución de las ganancias por debajo del nivel medio vigente en ese momento. Esto sería así, al menos mientras exista movilidad de capitales entre mercados y países, ya que si la tasa de ganancia en un país dado desciende por debajo de la ganancia que puede obtener el mismo capital en otro espacio nacional, ese capital puede trasladar su actividad productiva.

Ello significa que un incremento salarial alcanzado en un momento dado en un mercado de trabajo particular sólo será sostenible a largo plazo si impulsa mecanismos que garanticen el mantenimiento de esa tasa de ganancia (o si ocurre en simultáneo con la acción de otros factores compensatorios que implican que se mantenga la tasa de ganancia). El mecanismo típico es el impulso al cambio técnico, que reduce los requerimientos unitarios de mano de obra, permitiendo mantener las ganancias y, a la vez, incrementar los salarios reales. En efecto, en el curso del desarrollo económico de los países hoy industrializados las mejoras técnicas y tecnológicas suelen ser la respuesta de los empresarios a las remuneraciones crecientes (Singer, 1980). Finalmente, tal como argumentan Levrero y Stirati (2006), la mejora de los términos de intercambio de un país tiene efectos similares a los de un aumento en la productividad, en el sentido de que genera “espacio” para que se incrementen los salarios sin que se vean afectadas las tasas de ganancia.

El salario efectivo, el vigente en un momento y lugar dados, se moverá entre esos límites, influenciado por el “elemento histórico-cultural” y también por la lucha de clases, como se desarrollará en el siguiente acápite.

---

<sup>15</sup> En Shaikh y Antonopoulos (1998) se presenta un modelo simplificado sobre la determinación del tipo de cambio real que puede tomarse para ilustrar de qué modo opera el límite superior del salario. Este modelo muestra cómo, con tasas de ganancia que se igualan entre países y precios internacionales dados, el nivel de tipo de cambio tiende a fijarse en un nivel que está dado por los costos laborales reales relativos entre países. De este modo, un país que tenga un menor nivel de productividad tendrá los mismos niveles de precios y de ganancias que otro país con mayor nivel de productividad. Así, su desventaja relativa se compensa con un menor salario. Este último sólo podría incrementarse si aumentase la productividad. Si bien el supuesto de igualación de tasas de ganancia entre distintos países y sectores productivos puede resultar demasiado restrictivo, es suficiente suponer que existen fuerzas que tienden a empujar hacia esa nivelación de las tasas de ganancia.

## ***Cambio técnico, productividad y salarios***

Los condicionantes que afectan en el largo plazo los niveles mínimo y/o máximo descritos anteriormente actúan también como condicionantes del salario efectivo. En este sentido, uno de los factores clave es la productividad o producto medio del trabajo.

Como se mencionó, cuando se habla de salario real se hace referencia a su monto en bienes y servicios concretos, en valores de uso. Es el concepto que importa para la evaluación de las condiciones de vida de la clase trabajadora. En cambio, el concepto de salario corriente (medido en valor) permite estudiar la relación entre salario y ganancias (también denominado salario relativo).

El aumento de la productividad de las industrias que producen directa o indirectamente los bienes que consumen los asalariados (los bienes-salario), implica una reducción en el valor de la fuerza de trabajo, de su costo de reproducción.<sup>16</sup> Si el salario nominal se reduce paralelamente, ocurre una disminución en el valor del trabajo relativo a las ganancias aún cuando el nivel del salario real permanece constante. Si, en cambio, el salario nominal no se reduce acompañando este menor valor de la fuerza de trabajo (por resistencia de los propios trabajadores), ello permitiría que se incremente el salario real sin que lo haga el salario relativo a las ganancias, es decir, sin afectar la tasa de beneficio empresario. En suma, un aumento en la productividad de los sectores productores de bienes-salario actúa como condición de posibilidad para que se incremente el salario mínimo aceptado socialmente, aunque no implica que siempre que aumente la productividad se incremente el salario. “Los trabajadores pueden participar ciertamente -en algún grado- en el desarrollo de la productividad del trabajo” (Rosdolsky, 1978:326).<sup>17</sup>

Por el lado del límite máximo, dada la tasa de ganancia vigente, el límite superior para los aumentos salariales también estará influenciado por el ritmo de crecimiento del producto medio del trabajo, dado que, tal como se explicó, aumentos de éste último

---

<sup>16</sup> Ello se debe a que se reduce el tiempo de trabajo necesario para reproducir la fuerza de trabajo, que determina su valor. Es importante recordar que por detrás de las explicaciones sobre los salarios de la escuela clásica subyace la “teoría del valor-trabajo” como determinante de los precios de las mercancías. Si el aumento de la productividad se da en los sectores que no producen bienes-salario el efecto no es el mismo. La mayor productividad, si se generaliza en todas las empresas productoras de bienes no salariales, implica una disminución de precio, de modo que el conjunto de la producción de estos bienes equivaldría a la misma masa de bienes-salario que antes del aumento de la productividad.

<sup>17</sup> Ello implica un punto fuerte de diferenciación con la escuela neoclásica, como se verá a continuación.

permitirán que se mantenga la tasa de ganancia y el salario relativo mientras crece el salario real (Marshall, 1979).<sup>18</sup> A su vez, el desarrollo de la productividad depende del nivel de acumulación de capital y del cambio técnico, cuya explicación trasciende al mercado laboral.

De modo análogo al ya descrito, variaciones en la extensión de la jornada laboral y/o en su intensidad, también pueden ser compatibles con incrementos en el salario real que no afecten la tasa de ganancia o, incluso, con aumentos simultáneos tanto del salario real como de la ganancia.

### ***Salarios, nivel de empleo y ejército de reserva***

Hasta aquí hemos tratado sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, sus límites mínimo y máximo. Este costo de reproducción determinaría en el largo plazo la tendencia que siguen los salarios. Ahora bien, el modo en que los salarios tienden a acercarse al nivel fijado por el costo de reproducción no es automático. Por el contrario, los salarios se mueven entre los límites inferior y superior ya definidos, espolcados por distintas fuerzas.

De acuerdo con Smith, Ricardo o Malthus, el empuje estaba dado por las variaciones en la cantidad de población y, por tanto, de trabajadores. La población tendería a mantenerse en el nivel que esté de acuerdo con la demanda de trabajadores requerida por la producción y el salario en el nivel de subsistencia, de acuerdo con el nivel de vida mínimo aceptado socialmente. A ese salario, puede considerarse que para el capital siempre existe oferta de mano de obra disponible.<sup>19</sup>

En Marx los mecanismos de ajuste aparecen como más complejos. Capitalistas y trabajadores tienen intereses opuestos en tanto sus ingresos (ganancias y salarios) siguen movimientos inversos, y existe permanentemente una lucha de clases que se

---

<sup>18</sup> Suponiendo una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia y precios internacionales (en moneda internacional) dados, los países sólo pueden competir y comerciar internacionalmente si sus niveles salariales están en relación con su nivel de productividad (Diamand, 1972; Shaikh y Antonopoulos, 1998). Ello implica que es la productividad del sector transable, más que la productividad global, la que condiciona los salarios.

<sup>19</sup> Dice Dobb (1927) sobre esta concepción: “No parece improbable que en una etapa primitiva del salario esta ley fuera bastante aproximada, aunque probablemente su validez dependía más del flujo continuo de la nueva mano de obra que venía del campo buscando trabajo en las ciudades, como resultado de la pobreza campesina, de los “cercamientos”, de las transformaciones agrícolas, de la destrucción de pequeños talleres, que de una ley “natural” del crecimiento de la población que impidiera la elevación de los salarios por encima del nivel de subsistencia” (p.83).

refleja en las pujas por el nivel salarial. La fortaleza relativa que obreros y empresarios tienen en esta lucha está influenciada -fundamentalmente- por el tamaño del ejército industrial de reserva, formado por los trabajadores disponibles para incorporar a la acumulación (desocupados o inactivos).<sup>20</sup> De este modo, los movimientos de los salarios, acotados entre los límites mencionados, están regulados por la expansión y contracción del ejército industrial de reserva.

El tamaño de este ejército de reserva se rige, a su vez, por el ciclo económico. En la fase contractiva del ciclo, el crecimiento de la cantidad de desocupados, que compiten entre sí por los puestos de trabajo, empuja los salarios hacia su límite inferior. En cambio, en los momentos de auge del ciclo, el incremento en la demanda de trabajo tiende a inducir un incremento en los salarios reales y llevarlos hacia su límite superior. Dado que la fuerza de trabajo no es una mercancía reproducible a voluntad, no puede operar ante los cambios en su demanda un movimiento equivalente desde la oferta. El ajuste se descarga entonces mayormente sobre el nivel del salario.

El salario, sin embargo, no puede caer por debajo del límite de la supervivencia física porque ello implicaría la destrucción de la clase trabajadora. Tampoco puede caer por debajo del valor que se requiere para reproducirla en sus condiciones normales, porque de ese modo se destruiría, no la vida pero sí sus atributos productivos. Tampoco puede crecer indefinidamente ni llegar a amenazar la acumulación misma. La existencia del ejército industrial de reserva lo empuja constantemente hacia abajo y limita sus posibilidades de ascenso. Este ejército de reserva existe y se reproduce, a su vez, debido al funcionamiento de diversos modos de limitar la demanda de mano de obra, propios del capitalismo: la sustitución de mano de obra por maquinarias, las crisis económicas periódicas que provocan desocupación y la tendencia a exportar capitales allí donde pueden encontrarse reservas de mano de obra barata (Sweezy, 1987).

En síntesis, aunque la oferta de mano de obra no es ilimitada, la existencia de un ejército de reserva que tiende a ensancharse en relación con el capital, implica que en la práctica siempre exista oferta de trabajo disponible. Pueden sobrevenir períodos en los cuales la acumulación de capital se acelere en tal medida que la masa de desocupados se achique demasiado y los salarios aumenten al punto que llegue a afectar la tasa de rentabilidad. Si ello sucede, a tales épocas, sobreviene un freno en el ritmo de expansión de la producción y/o una modificación en las técnicas productivas. En cualquiera de los dos casos, ello implica que el ejército de reserva vuelva a

---

<sup>20</sup> Para un análisis profundo acerca de los conceptos de población obrera sobrante y ejército industrial de reserva en Marx, véase Nun (1969).

reconstituirse. Es por ello que en la visión de Marx priman en la determinación de los salarios los factores relacionados con los costos de reproducción de la mano de obra. Sólo transitoriamente factores vinculados con la demanda podrían elevar los salarios por sobre este nivel o reducirlos por debajo de él.<sup>21</sup>

## 1.2. La escuela neoclásica

El enfoque neoclásico, cuyo origen se remonta a la década de 1870, aborda el problema económico en general y al mercado de trabajo en particular bajo un marco conceptual y metodológico diferente al de la escuela clásica, tal como se ha caracterizado.<sup>22</sup> Uno de los principios en los que se basa es el llamado individualismo metodológico, según el cual los fenómenos económicos pueden ser explicados a partir de las conductas individuales. Luego, la agregación de las conductas individuales da por resultado las conductas del conjunto. Es decir, desde este enfoque -denominado microeconómico- no se tienen en cuenta condicionantes sociales que vayan más allá del comportamiento racional de los individuos en tanto agentes económicos.<sup>23</sup>

En lo que hace al mercado de trabajo, su funcionamiento se analiza en forma análoga al de cualquier otro mercado. El nivel de empleo y su precio, el salario real, se determinan por el ajuste de la oferta y demanda de trabajo, las cuales, a su vez, son el resultado de la suma de las acciones individuales racionales de dos tipos de agentes económicos: los empresarios (quienes demandan el “factor” trabajo) y los trabajadores (quienes lo ofrecen).

En lo que sigue, presentaremos simplificado el esquema de análisis de la escuela neoclásica.<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> De hecho, esta es una característica que comparten todos los autores de la escuela clásica expuestos anteriormente, ya que consideran que la demanda puede desviar sólo transitoriamente al salario de su nivel “natural” (aquel determinado por la subsistencia o el costo de reproducción).

<sup>22</sup> Para una esquematización del marco normativo de la economía neoclásica (supuestos ontológicos, epistemológicos y éticos), véase Gómez (2002).

<sup>23</sup> Para una interesante historia sobre la evolución del concepto de agente económico y sus limitaciones según la escuela neoclásica, véase Foley (2002).

<sup>24</sup> Ese esquema simplificado de análisis puede encontrarse en cualquier libro de texto de Economía. Las distintas versiones, de mayor o menor nivel de complejidad, no modifican sustancialmente sus premisas, sus resultados ni las recomendaciones de política que de ellos se desprenden.

## ***Salarios y productividad marginal***

La derivación de la demanda de trabajo se basa en algunos supuestos básicos: hay infinitas técnicas productivas disponibles y los empresarios eligen entre éstas en función de los precios relativos de los factores de la producción; el mercado de trabajo es perfectamente competitivo y los empresarios actúan racionalmente de modo tal de maximizar su beneficio.

En el corto plazo, para la empresa sólo la cantidad del trabajo resulta ajustable. Ésta contrata trabajadores en tanto el ingreso que cada trabajador genere sea superior a su costo. La regla de optimización resultante, mediante la cual se igualan ingresos y costos marginales, indica que la empresa elegirá contratar mano de obra hasta el punto en el cual el valor de la productividad marginal del trabajo (el aporte a la producción del último trabajador) se iguale con el salario nominal. En palabras de uno de los mentores de esta idea:

Una unidad de trabajo que se agrega a la fuerza laboral añade un cierto monto al producto que es creado y, bajo competencia perfecta y en ausencia de todos los cambios y perturbaciones que caracterizan un estado dinámico, la misma obtendría, como su pago, el monto de esta adición (Clark, 1901:107, traducción propia).

Dado que la productividad marginal se supone decreciente, la función de demanda de trabajadores en función del salario también lo será. Este comportamiento del empresario individual se extiende al conjunto de la economía y de este modo se obtiene una curva de demanda de trabajo que es función decreciente del nivel de salario.

El comportamiento de la oferta de trabajo también se deriva de algunos supuestos: cada individuo elige racionalmente cuánto de su tiempo asignar al ocio (y cuánto al trabajo) y cuánto consumir a partir del ingreso que su trabajo le genera. La decisión tiene como objetivo la maximización del bienestar individual. La regla que guía la decisión implica que la combinación entre ocio y consumo elegida será tal que el trabajador ofrece horas de trabajo hasta el punto en el cual la utilidad marginal derivada del consumo se iguala con el salario real. De esto resulta una curva de oferta de trabajo que depende positivamente del salario real; es decir, a mayor salario, más trabajo se ofrece, y viceversa, si el salario es menor, la oferta de trabajo también lo es<sup>25</sup>. A partir de la

---

<sup>25</sup> A nivel individual, existiría un nivel de salario a partir del cual la oferta de trabajo podría tornarse negativa; ello ocurriría si el “efecto ingreso” que implica un aumento de salario resulta

suma de las ofertas individuales de oferta de trabajo se deduce que la oferta global de trabajo se comporta del mismo modo.<sup>26</sup>

Como se mencionó, la interacción de oferentes y demandantes de trabajo hace que los niveles de empleo y de salario real queden determinados simultáneamente en el punto en que oferta y demanda se equilibran. El funcionamiento del mecanismo de libre mercado lleva por sí mismo a esta situación óptima, socialmente deseable, en la cual no existe desocupación y que es, además, estable; es decir, de equilibrio.

A partir de estos postulados se deduce que el salario real se iguala a la productividad marginal del trabajo, es decir, el producto que agrega el último trabajador contratado. Además, el nivel de empleo depende negativamente del salario.<sup>27</sup> Por lo tanto, cualquier intento de los trabajadores organizados o del gobierno que busque modificar el salario para que se ubique por encima de ese valor culminará en una situación de desocupación, en la cual el salario real seguirá igualándose a la productividad marginal pero a menores niveles de producción y de empleo. Estas situaciones, por otra parte, no pueden extenderse en el tiempo a no ser que existan trabas que impidan el ajuste del mercado. La asociación de los trabajadores en sindicatos aparece como una de esas trabas a la libre competencia, una “fricción” que puede impedir el libre ajuste de oferta y demanda y, por tanto, distorsionar los niveles de empleo y de salarios. Lo mismo ocurre con las políticas de regulación del mercado de trabajo. Aún así, el nivel de salario no puede alejarse por períodos prolongados del nivel que establece la productividad marginal.

De este modo, el mantenimiento de salarios reales elevados, es decir, por encima del nivel dado por la productividad marginal del trabajo, es visto como la causa de la persistencia del desempleo. Tal como sostenía Arthur Pigou, el exponente de esta teoría a quien luego tomaría Keynes para desarrollar su crítica a esta explicación:

---

superior a su “efecto sustitución”. El efecto ingreso refiere al mayor consumo del bien ocio que puede tener lugar ante un mayor salario y, por lo tanto, ingreso; el efecto sustitución da cuenta de la sustitución de ocio por consumo ante el incremento del precio del primero (el salario). De todos modos, una vez sumadas las ofertas de trabajo individuales y obtenida la curva de oferta de trabajo total, es esperable que el tramo relevante para el análisis sea aquel en el cual esta curva de oferta tiene pendiente positiva.

<sup>26</sup> La consideración de ofertas de trabajo que, en lugar de basarse en decisiones individuales, se definen a nivel del hogar, puede permitir la explicación de casos en los cuales la oferta global de trabajo se torna negativa respecto del salario real (el efecto del “trabajador adicional”, por ejemplo). La inclusión de casos en los cuales la relación entre oferta de trabajo y salario es negativa no altera, sin embargo, el supuesto fundamental: la existencia de una relación funcional entre salarios y oferta de mano de obra (Meyers, 1951).

<sup>27</sup> Si bien el análisis estándar supone, como se dijo, la existencia de competencia perfecta en el mercado de bienes, esta conclusión se mantiene si se trata de un mercado monopólico.

Concluyo, por tanto, que la insistencia de los asalariados para mantener un salario antieconómicamente elevado debe provocar un elevado desempleo, asociado con desgracias sociales y que en una democracia como la nuestra esas desgracias no pueden ser evitadas. Se deduce que la insistencia para mantener salarios elevados va contra el interés de la comunidad como un todo. Ese interés requiere que en una fecha no distante se restaure el equilibrio entre el salario y las condiciones de oferta y demanda” (Pigou (1927) “Wage policy and unemployment”, *The Economic Journal XXXVII*, citado en Kicillof, 2009:233).

Cabe hacer aquí una aclaración sobre el tema de la productividad tal como es entendida por los autores neoclásicos. Como se dijo, el concepto de productividad marginal del trabajo refiere al aporte que hace a la producción, en términos físicos, el trabajador marginal. Pero la teoría es de difícil aplicación práctica. Por un lado, en términos estrictos, para comparar el salario con su productividad habría que calcular el aporte - medido en cantidad de bienes- de un trabajador adicional con el salario que percibe - también medido en cantidad de producto-. Sin embargo, tanto el monto del salario como el volumen de la producción se computan en dinero, no en cantidades físicas, tanto a nivel individual como agregado. Por otro lado, medir el aporte *cæteris paribus* de un trabajador adicional al producto, aunque en ciertos casos podría llegar a ser viable a nivel de una empresa individual, resulta seguramente impracticable para el conjunto de la economía. Para saldar semejantes limitaciones, la economía neoclásica suele recurrir en el trabajo empírico a valores aproximados. Así, en lugar de la productividad física se computa el producto medio por trabajador, medido en moneda; y, en lugar del salario medido en producto, se emplea el salario real calculado según la aplicación de algún índice de precios, usualmente el índice de precios al consumidor (Cenda, 2005). Otra limitación empírica del concepto deriva del hecho de que la productividad marginal del trabajo refiere a la productividad de un trabajador adicional, manteniendo constante el equipo de capital. De otro modo, no sería posible distinguir si la variación de la productividad obedece al “factor trabajo” o al “factor capital”.

El otro corolario de esta teoría, referido a la oferta de trabajo, afirma que para cada individuo la utilidad marginal del consumo resultante se iguala a la utilidad marginal del ocio al salario de equilibrio. De este modo, un cambio en las preferencias de los individuos que modifique la curva de oferta de trabajo, podría tener influencia sobre el nivel de salario real (y de empleo) de equilibrio; del mismo modo que sucede con

cambios en las técnicas productivas que provocan desplazamientos en la curva de demanda de empleo. De todos modos, al tratarse de la agregación de preferencias individuales exógenas, sobre las cuales poco puede decir la teoría económica, esta conclusión no resulta de aplicación práctica para la explicación de la evolución de los salarios.

El esquema hasta aquí presentado se refiere al ajuste del mercado de trabajo en el corto plazo. En el largo plazo, para caracterizar la demanda de trabajo debe considerarse explícitamente la posibilidad de que exista sustitución de trabajo por otros factores de producción. De este modo, la demanda de trabajo se determina considerando, no sólo el costo del trabajo (el salario) sino también los costos relativos de los otros factores (principalmente, el capital). Puede deducirse entonces que la condición de optimización para el empresario queda definida del siguiente modo: el salario en relación con el precio del otro factor debe ser igual a la tasa marginal de sustitución técnica, es decir, la tasa a la que puede sustituirse un factor por otro, manteniendo la producción constante (que depende de las productividades relativas).

Además de incluir a los costos relativos de los otros factores en la determinación de la demanda de trabajo, la misma también se ve afectada ante cambios en la productividad o eficiencia del trabajo. Ésta depende de la tecnología utilizada así como de la “calidad” del trabajo disponible. Sin embargo, se ha puesto mucho más énfasis en este último aspecto, es decir en las habilidades y desempeño de los trabajadores, que en el primero.<sup>28</sup>

Sin embargo, también se recurre a él para explicar la evolución observada de los salarios en el largo plazo. Así, se concluye que en una economía determinada los salarios reales tenderán a aumentar o disminuir según lo haga la productividad (o producto medio del trabajo). Sólo transitoriamente los salarios efectivamente pagados pueden alejarse del valor determinado por la productividad.

Esta característica marca una distinción importante respecto de la escuela clásica. Esta última tiende a centrarse en la explicación de los movimientos de los salarios de más largo plazo, aún admitiendo que en el corto plazo existen otros determinantes que hacen que los salarios fluctúen alrededor de su trayectoria de largo plazo. La

---

<sup>28</sup> La teoría del capital humano, sintetizada más adelante, expresa ostensiblemente este énfasis en las características individuales del trabajador y su reflejo en una mayor o menor productividad.

neoclásica, en cambio, desarrolla un esquema de análisis del mercado de trabajo de corto plazo, mediante el cual explica en general la determinación de los salarios.

Para finalizar, vale mencionar otra distinción que puede hacerse entre las teorías de los salarios de estas dos escuelas, que ha sido señalada por Dobb (1927). Así como la escuela clásica tiende a centrarse en factores relacionados con la oferta de trabajo (el salario de subsistencia, el costo de reproducción) la teoría neoclásica se focaliza en factores relacionados con la demanda de mano de obra (en particular, la productividad).

### ***Digresión sobre la teoría keynesiana***

Para quien ve en principio la división entre las escuelas clásica y neoclásica, parecería faltar una tercera escuela, la keynesiana. En nuestra opinión, no existe una teoría de los salarios propia de John M. Keynes que se diferencie en gran medida de la explicación dada por la escuela neoclásica. Aunque Keynes sí construye una explicación propia sobre los determinantes del producto y de la ocupación, que rompe con varios de los presupuestos de los neoclásicos, no sucede lo mismo con los salarios, cuya determinación se basa, en definitiva, en la productividad marginal. Es por ello que la teoría keynesiana no aparece como un tercer punto en la clasificación.

No obstante, con el fin de justificar esta afirmación, se incluye una breve referencia al trabajo de Keynes. A pesar de las fuertes críticas que dirige este autor a la explicación neoclásica sobre el funcionamiento del mercado de trabajo, sigue manteniendo en pie la idea de que el salario se iguala con la productividad marginal del trabajo:

... normalmente la industria trabaja en condiciones de rendimientos decrecientes en períodos cortos, durante los cuales se supone que permanecen constantes el equipo, etc., en tal forma que el producto marginal en las industrias de artículos para asalariados (que determinan el salario real) necesariamente se reduce a medida que crece la ocupación. Sin duda, en la medida que esta proposición sea válida, cualquier medio de aumentar la ocupación tiene que ocasionar al mismo tiempo una reducción del producto marginal y, en consecuencia, otra de la magnitud de los salarios, medida en dicho producto (Keynes, 1936:27).

En su *Teoría General* (1936) realiza en primer lugar una crítica al mercado de trabajo tal como lo esquematizan los neoclásicos. Esta crítica se basa en el cuestionamiento a

los postulados relacionados con la oferta de trabajo, pero no con la demanda. Luego expone su propia teoría de la ocupación, según la cual el nivel de empleo no se determina en el mercado laboral sino que se corresponde con el nivel determinado por la demanda efectiva. Pero, de acuerdo con el nivel de empleo que resulte, existe un nivel de salario real que le corresponde, que es el dado por la productividad marginal del trabajo.<sup>29</sup>

El hecho de que los salarios nominales sean exógenos a su modelo, negociados por trabajadores y empresarios, no cambia esta situación. El poder adquisitivo del salario depende de los precios y los precios son fijados de acuerdo con el costo marginal (mayormente laboral). Existe, por ello, un mecanismo que ajusta los salarios a la productividad marginal. En situaciones de insuficiencia de demanda efectiva y baja ocupación, los salarios nominales tienden a disminuir, pero los precios lo hacen en una mayor proporción; por lo que finalmente el salario real se incrementa de modo de igualarse a la mayor productividad marginal que implica el menor nivel de producción (dado que el costo marginal es creciente). Ocurre lo contrario en los casos en que el nivel de producción se está expandiendo.

Las críticas que realiza Keynes a la oferta de trabajo, tal como la conciben los neoclásicos, implica que no piensa que pueda existir un ajuste automático de los salarios de forma que se alcance el pleno empleo. El nivel de ocupación y salario vigentes puede no corresponderse con las situaciones contempladas por esa hipotética curva de oferta de los neoclásicos (aunque sí con la demanda). Pero sí entiende que se verifica la existencia de un límite superior para la ocupación, ya que los trabajadores no están dispuestos a emplearse por debajo de cierto nivel de salario real. Lo que no se cumpliría es la igualdad entre la utilidad marginal del consumo y la utilidad marginal del ocio postulada por los neoclásicos, lo que constituye una diferencia -menor y de escasas consecuencias prácticas- en la teoría de Keynes respecto de los salarios.

Esta cuestión aparece complejizada en Keynes (1939), como respuesta a una serie de críticas recibidas. No obstante reconocer que existen objeciones a la teoría por él planteada afirma, ante la falta de evidencias estadísticas concluyentes, que no puede descartarla sino que, en todo caso, es un tema que requiere de mayor investigación.<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> Para una reconstrucción y discusión de la teoría sobre salarios, precios y ganancias en la *Teoría General* de Keynes, ver Kicillof (2009).

<sup>30</sup> El punto en discusión es su afirmación de que en el corto plazo los salarios nominales y los salarios reales se mueven en direcciones opuestas. Ello se basa en varios supuestos: a) que el precio se iguala al costo marginal, b) que el costo marginal es creciente en el corto plazo, c) que el precio de los artículos para asalariados se mueve en el mismo sentido que el nivel general de

Keynes aclara, además, que su desarrollo se restringe al movimiento de salarios y precios ante cambios de corto plazo en el nivel de producto. Pero hay otros factores que pueden influir sobre los salarios: variaciones en los precios (no relacionadas con cambios en la demanda efectiva), modificaciones en las condiciones de la negociación colectiva. Sobre ellos, dice, es difícil generalizar.

Menciona otra cuestión interesante que no llega a desarrollar, que es que la relación entre los movimientos de los salarios y de los salarios reales debería analizarse teniendo en cuenta el nivel de empleo, ya que podría ser diferente en momentos en que el nivel de empleo es bajo (si el costo marginal no fuera creciente) y cuando se está cerca del pleno empleo.

Para finalizar, cabe resaltar que el afirmar que Keynes no desarrolló una teoría de los salarios reales diferente a la de los autores neoclásicos no implica, de ningún modo, dejar de reconocer sus críticas respecto a la teoría de la ocupación de esta escuela, ni desestimar la originalidad de sus aportes en la construcción de una nueva teoría al respecto.<sup>31</sup>

### ***Varios modelos teóricos en el marco de la escuela neoclásica***

Más allá del esquema más convencional de la teoría neoclásica, ya explicado, se han desarrollado más recientemente algunas teorías y modelos que se inscriben también en esta tradición. Así, la teoría de la tasa natural de desempleo (NAIRU), la teoría de la búsqueda, son retoños de la teoría neoclásica (Berg y Kucera, 2008). En todas ellas el salario elevado (mayor al que equilibra el mercado) es el responsable de la desocupación. Se mantienen, por lo tanto, las principales conclusiones de la teoría en su versión más convencional: la determinación del nivel de empleo y de salario en el mercado de trabajo y el *trade-off* entre salario y empleo.

En lo que sigue, se procurará sustentar esta afirmación a partir de la descripción de algunas de estas teorías y modelos, aunque no es propósito de este capítulo -que busca

---

precios de la producción, d) que a corto plazo el costo marginal total puede identificarse con el costo marginal salarial.

<sup>31</sup> Tal como Keynes señala desde el título mismo de su obra principal, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, también sus desarrollos referidos a la determinación de la tasa de interés y a la influencia del dinero sobre la demanda agregada constituyen importantes rupturas respecto de los neoclásicos, al mismo tiempo que pueden considerarse como aportes que dan cuenta del funcionamiento económico con una mayor nivel de realismo.

diferenciar las grandes corrientes teóricas en materia de salarios- realizar un análisis exhaustivo de cada una de las teorías o modelos existentes, que en general esquematizan y enfatizan algún aspecto específico del mercado de trabajo, en lugar de centrarse en los determinantes generales de los niveles medios de salario.

Antes de comenzar, vale aclarar que varios de estos modelos y teorías se han centrado en la búsqueda de explicaciones que den cuenta de la persistencia del desempleo, sin remitir a las rigideces introducidas por las instituciones del mercado de trabajo. Para ello, desarrollaron esquemas alternativos que justifiquen la vigencia de salarios superiores a los que equilibrarían el mercado de trabajo. Es decir, que su propósito no es en principio concentrarse en los determinantes de los salarios, aunque indirectamente sus resultados contengan conclusiones al respecto.

A su vez, otras de las hipótesis teóricas han buscado aportar razones sobre las diferencias de salarios más que explicar los determinantes del nivel medio de remuneraciones. Estas explicaciones toman como punto de partida el no cumplimiento del supuesto de competencia perfecta, ya sea por la existencia de barreras a la entrada en los mercados, o por la limitación de la información disponible (no perfecta). Es el caso, por ejemplo, de la teoría de la discriminación, de la segmentación entre *insiders* y *outsiders*<sup>32</sup>, de las conclusiones obtenidas en el caso de la existencia de un monopsonio en la contratación de trabajadores, modelos que no serán incluidos en esta reseña.

### *Teoría del capital humano*

Esta teoría, popularizada por Gary Becker (1930), busca dar cuenta de la relación positiva observable entre el nivel de educación y el ingreso laboral de un individuo. Lo hace dentro de un marco neoclásico de acuerdo con el cual el desenvolvimiento social en materia económica puede deducirse a partir de la suma de las acciones de individuos racionales con conductas maximizadoras. De hecho, Becker se destaca por haber extendido el marco de análisis microeconómico neoclásico a temas previamente no considerados por la teoría económica, como discriminación, relaciones familiares, matrimonio y, en este caso, educación. Como marco de su teoría del capital humano toma las conclusiones de la teoría neoclásica referidas al mercado de trabajo. El salario

---

<sup>32</sup> Tal como se señala en Cahuc y Zylberberg (2004), los modelos basados en la oposición entre los *insiders* y los *outsiders*, es decir, entre los empleados que están dentro de la firma y aquellas personas que están fuera de la misma (puede ser personal temporario o desocupados, según el modelo), no han sido fructíferos en la explicación de la persistencia del desempleo debida a la existencia de altos salarios. Sí, en cambio, pueden contribuir a explicar la segmentación de salarios en el mercado laboral (pág. 406).

por lo tanto se determina mediante el equilibrio en ese mercado, igualándose a la productividad marginal del trabajo, de modo que las diferencias en los salarios percibidos por distintos individuos obedecen principalmente a diferencias en sus productividades relativas.

Partiendo entonces de este esquema teórico, la teoría del capital humano considera que la educación es una inversión que, además de producir conocimiento, incrementa la productividad, lo que a su vez implica para el individuo un mayor ingreso futuro. Los individuos eligen el nivel de educación que desean obtener, mediante un ejercicio de maximización de utilidad que tiene en cuenta los ingresos futuros implicados en una mayor educación. Si el mercado laboral es competitivo y la educación no produce externalidades, estas decisiones de los individuos son, además, socialmente eficientes (Cahuc y Zylberberg, 2004).

#### *Teoría de la búsqueda (Job search)*

Esta teoría fue formalizada por John McCall y Dale Mortensen a inicios de la década de 1970, basándose en ideas previas de George Stigler (1962). La teoría, que se enmarca también en un esquema microeconómico, describe la situación de un individuo que busca empleo, en una situación de información imperfecta. Esto último marca una diferencia con el enfoque neoclásico estándar que, como se dijo, supone mercados perfectamente competitivos. Pero no se trata de una contradicción con la teoría neoclásica, sino en todo caso de una complementación. En efecto, se enriquece y se complejiza la explicación sobre la oferta de trabajo.

El individuo ya no elige simplemente si participa o no en el mercado de trabajo (comparando su salario de reserva con el salario ofrecido en el mercado), sino que toma en consideración si le conviene buscar un empleo, teniendo en cuenta sus costos y la probabilidad de éxito en esa búsqueda. La búsqueda debe ser realizada porque, al no existir información perfecta, el individuo no conoce exactamente cuál es el salario que paga cada empleo. Por lo tanto, dedicando un mayor tiempo a esta búsqueda puede esperar mejorar el ingreso a percibir. Entonces, dado el tiempo implicado en la búsqueda puede justificarse la existencia de un conjunto de desocupados, que se suman a los ocupados y a quienes voluntariamente deciden no participar en el mercado laboral. La duración del proceso de búsqueda depende de las preferencias del individuo así como de variables del entorno económico. Por lo tanto, la duración del desempleo se ve afectada por cambios en la economía y en la política económica.

Con posterioridad, especialmente desde la década de 1990, se buscó integrar esta teoría dentro de un enfoque más amplio. Se trata de la teoría del “matching”, desarrollada en una primera instancia por Dale Mortensen. De acuerdo con la misma, la tasa a la cual se crean nuevos empleos depende tanto de las decisiones de búsqueda hechas por los trabajadores como de las decisiones de las firmas respecto de abrir nuevas vacantes.

### *Salarios de eficiencia*

La teoría de los salarios de eficiencia, de Carl Shapiro y Joseph Stiglitz (1984), surge también como intento de explicar la persistencia del desempleo. Para la economía neoclásica, como se dijo, el salario se ajusta a su nivel de equilibrio de manera de “vaciar” el mercado laboral, es decir, de eliminar el exceso de fuerza de trabajo. Dado que esto no se observa en el funcionamiento real de los mercados de trabajo, se buscan dar diversas explicaciones por las cuales los salarios no se ajustan hacia la baja y, debido a ello, la desocupación se mantiene elevada.

En el caso de la teoría de Shapiro y Stiglitz, el elemento distintivo es el considerar que el salario afecta la productividad del trabajo; de modo que a mayor salario, mayor será la productividad. A partir de este postulado, se han desarrollado diferentes esquemas teóricos. En el planteo original de estos autores, el foco está puesto en las relaciones entre empleadores y empleados; en particular, en que los primeros no pueden conocer exactamente el esfuerzo realizado por los últimos. Por ello, afirman, están dispuestos a pagar salarios “excesivamente elevados” con el fin de atraer a los mejores trabajadores, los que más se esfuerzan y son más productivos y, de ese modo, mejorar la productividad del trabajo.

El razonamiento es el siguiente: en un mercado de trabajo competitivo en equilibrio, si un trabajador elude la realización de su tarea, será despedido. Como no hay desocupación, podrá ser inmediatamente recontratado en otra firma, de modo tal que su acción no implica ninguna penalidad. El incentivo es, por lo tanto, a no esforzarse por la realización de las tareas que supone el empleo. Para evitarlo, una empresa puede pagar un salario que esté por sobre el salario vigente; ya que en ese caso los trabajadores sufrirían una penalidad si fuesen despedidos. Si todas las empresas hacen lo mismo, el salario promedio será más alto que el que equilibra el mercado y existirá un cierto nivel de desocupación. Este desempleo constituye en sí mismo la garantía de

que existe una penalidad en caso de despido, ya que la recontractación no es inmediata, y servirá como incentivo para el esfuerzo en el trabajo.<sup>33</sup>

Además de constituir una explicación de la persistencia del desempleo, la teoría ofrece también una razón para la existencia de diferenciales salariales entre trabajadores con idéntica productividad (segmentación). Las firmas en las cuales el monitoreo de las tareas realizadas por los trabajadores sea más difícil y/o en las cuales los costos asociados a la realización de un menor esfuerzo por parte de los empleados sean mayores, estarán dispuestas a pagar salarios más altos. Debe suponerse que estas empresas se apropian de algún tipo de renta que están dispuestas a compartir parcialmente con sus empleados. De otro modo, no podrían pagar salarios más elevados sin incurrir en tasas de beneficio inferiores a las del resto de las firmas.

### *Contratos (implícitos)*

Las distintas teorías referidas a los contratos laborales buscan incorporar explicaciones a hechos observados que no se condicen la existencia de mercados de trabajo perfectamente competitivos. Entre ellos, la presencia de relaciones laborales de largo plazo y de niveles de salarios que resultan más estables que la producción o el empleo (es decir, de una rigidez del salario real que no se ajusta a productividad). Parten de la evidencia de que los contratos laborales difieren de un contrato común de compra y venta, en tanto se establece una relación jerárquica entre una y otra parte.

Estas teorías permiten explicar ciertas estrategias de política de las Áreas de Recursos Humanos de las firmas, que buscan diseñar contratos laborales que puedan manejar simultáneamente dos problemas cuando existe competencia imperfecta: el problema de compartir el riesgo y el del incentivo al esfuerzo (Cahuc y Zylberberg, 2004). En varios de los modelos, se parte de presunciones similares a las de la teoría de los salarios de eficiencia, en el sentido de que el esfuerzo de los trabajadores no puede ser completamente monitoreado sin costo y que el incentivo que éstos tienen *a priori* es a restringir su esfuerzo.

---

<sup>33</sup> Es interesante notar como, en un marco teórico evidentemente neoclásico, se filtran algunas ideas propias de la teoría marxista. Por ejemplo, la noción de que el trabajador, alienado, no tiene interés en realizar su trabajo y sólo lo realiza por necesidad, por obtener un salario. También, el reconocimiento de que la existencia de un cierto nivel de desocupación funciona como un mecanismo disciplinador, que hace que los trabajadores tiendan a aceptar las condiciones de trabajo que se les imponen.

Las explicaciones se basan mayoritariamente en modelos principal-agente, que difieren en tanto los contratos contengan cláusulas explícitas o implícitas (Carmichael, 1989). En el primer caso se trata de cláusulas escritas que potencialmente pueden ser verificables por una tercera parte imparcial; en el segundo, refieren a cuestiones que no son verificables por un tercero y por lo tanto no aparecen por escrito. Los contratos implícitos se dan en las relaciones laborales de largo plazo, y persisten por el interés mutuo que tienen ambas partes en mantenerlos, es decir, son *self-enforcing*.

Estos modelos no permiten explicar el nivel de los salarios promedio en una economía, aunque sí dan cuenta de ciertas características empíricas que presentan sus variaciones: en particular, el hecho de que sean procíclicos y que varíen menos que la productividad. Otros modelos permiten explicar la relación positiva entre la antigüedad en un puesto de trabajo y el salario asociado.

En suma, las teorías y modelos reseñados se basan en las constantes del pensamiento neoclásico. En primer lugar, las explicaciones parten de la conducta individual de agentes económicos racionales con conducta maximizadora. En segundo lugar, se supone que el salario se determina en el ámbito del mercado laboral, que en primera instancia se iguala a la productividad del trabajo, y que guarda una relación negativa con el nivel de empleo. Sobre este esquema, se levantan supuestos como el de competencia perfecta y el de información perfecta, lo cual permite obtener algunos resultados que se condicen con la realidad empírica en mayor medida que es esquema ortodoxo.

### **1.3 El papel de las instituciones del mercado de trabajo**

Así como se esbozó una división entre dos grandes explicaciones de los salarios, la del costo de reproducción y la de la productividad marginal, otra gran distinción entre autores y teorías se relaciona con el lugar que se da a las instituciones del mercado de trabajo en la explicación de los salarios.

Se entiende por instituciones del mercado de trabajo a las reglas, prácticas y políticas, ya sean formales o informales, escritas o no escritas, que afectan el modo en que funciona este mercado. Todos los países, más allá de su nivel de desarrollo económico, tienen instituciones laborales. La diferencia entre los mismos radica en el grado en que están incluidas en la legislación formal, en si esas leyes se aplican efectivamente y en la persecución de objetivos explícitos por parte de las políticas de gobierno (Berg y Kucera, 2008). Algunos ejemplos de instituciones laborales son: los contratos de

empleo, la regulación de esos contratos, las organizaciones de trabajadores y de empleadores, los modos de fijación de los salarios, la negociación colectiva, la regulación del tiempo de trabajo, los sistemas de seguridad social, la legislación laboral en general, etc.

En algunas ocasiones, se identifica a las instituciones laborales con aquellas que tienden a proteger la situación de los trabajadores frente a los empresarios y que parten del presupuesto de que en la relación entre estas dos partes existe una asimetría fundamental. Se trata de instituciones como la regulación del despido, el seguro de desempleo, la limitación del tiempo de trabajo, las pautas de la negociación salarial colectiva, etc. Sin embargo, el concepto de instituciones del mercado de trabajo es más general, abarca a todo tipo de institución, más allá de cual sea su orientación. Se trata de un concepto amplio que abarca todas las normas y prácticas sociales en torno al mercado de trabajo.

Las instituciones tienen múltiples formas y características específicas, históricamente determinadas. Como construcciones históricas se ven condicionadas, entre otros factores, por el patrón de acumulación económica así como por los intereses y la fortaleza de las fracciones de clase que favorece ese patrón. Pero pueden llegar a perdurar en el tiempo más allá de las condiciones económico-sociales en las que surgieron. Más aún, su funcionamiento puede actuar como un factor que resulte transformador del mismo patrón de crecimiento económico.

Hemos mencionado que muchos economistas aluden a la dificultad que se enfrenta al tratar de explicar teóricamente la trayectoria de los salarios reales y al aplicar esa teoría a una economía concreta. En cierta medida, esta dificultad se asocia al reconocimiento de la importancia del “contexto institucional” en la determinación salarial y, con éste, de la necesidad de incluir en el análisis factores no económicos (o de suponerlos constantes). En efecto, desde que existen leyes y regulaciones específicas para el mercado de trabajo e instituciones como el salario mínimo y la negociación colectiva a través de sindicatos y cámaras empresariales, es difícil poner en duda que las mismas tienen un efecto real y concreto sobre el nivel y evolución salarial (Meyers, 1951).

La cuestión puede a simple vista parecer sencilla pero no lo es. En torno al rol que juegan las instituciones en la determinación de los salarios existen cuestiones complejas y posiciones contrapuestas. Distintos autores dan diferente peso en su explicación a los llamados “factores institucionales” y otorgan a la acción de las instituciones distinto

grado de autonomía respecto de condicionantes económicos; podemos exponerlas, simplifícadamente, alrededor de un puñado de posturas estilizadas.

De acuerdo con un primer grupo de autores, la fortaleza y acción de las instituciones es uno de los factores, más o menos fundamental, a tener en cuenta en la explicación de la dinámica del mercado de trabajo. Así, el análisis de los salarios reales debería hacerse recurriendo a distintos planos de explicaciones: económica, institucional, política, etc. Todos estos planos o dimensiones tendrían potencialmente un poder explicativo equivalente; ninguno prevalecería sobre los otros.

Un caso extremo dentro de esta posición asigna un papel preponderante a las instituciones en la explicación de los salarios en el largo plazo, dejando de lado la posibilidad de encontrar leyes económicas que den cuenta de esta trayectoria salarial. Desde esta perspectiva la economía no podría más que ocuparse de la dinámica de ajuste salarial en períodos dentro de los cuales no haya cambios relevantes en el contexto institucional, sin poder decir demasiado acerca de las variaciones en los niveles salariales en plazos más largos: “... 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” (Figueiredo *et al*, 1985:74). “Si la relevancia del ‘contexto institucional’ impone que no pueda ignorarse ni suponerse tácitamente estable, la estabilidad de determinada configuración institucional debe estar explícita y ésta acota necesariamente el análisis” (idem, p.80).

Sin tener una posición tan fuerte en este sentido, muchos autores reconocen la influencia de las instituciones sobre la dispersión o desigualdad salarial, aunque su efecto resulta menos claro en el caso del nivel medio de salarios.<sup>34</sup>

Un segundo grupo de autores pone énfasis en el hecho de que las instituciones, si bien pueden tener influencia sobre la determinación de los salarios, no son autónomas sino que están condicionadas por factores económicos. Dependen del nivel de acumulación de capital, del momento del ciclo económico, del tamaño del ejército de reserva, etc. Más aún, la forma concreta en que el funcionamiento de la economía influye sobre los salarios consiste, en gran medida, en impulsar el fortalecimiento o debilitamiento de las instituciones laborales. Las instituciones median entre los cambios en las variables económicas y la variación de los salarios. Estas ideas responden, en definitiva, a una

---

<sup>34</sup> Así, por ejemplo, Wallerstein (1999) estudió la correlación existente entre la forma de fijación de los salarios y el nivel de desigualdad en su distribución.

concepción materialista.<sup>35</sup> Se subraya, además, que la acción de las instituciones del mercado de trabajo sobre los salarios se desarrolla dentro de ciertos límites, que están dados por factores económicos. En suma, por un lado, existen determinaciones del salario dadas por leyes económicas, que es posible identificar y verificar, más allá de la influencia de las instituciones. Segundo, la misma influencia de las instituciones se ve condicionada a su vez por esas leyes económicas.

Las referencias de la escuela clásica al componente histórico social de los salarios implican un reconocimiento al papel jugado por las instituciones; en particular, la organización colectiva de los trabajadores a través de asociaciones gremiales.<sup>36</sup>

“... los obreros ... procuran organizar, mediante trades’ unions [sindicatos], etc. una cooperación planificada entre los ocupados y los desocupados para anular o paliar las consecuencias ruinosas que esa ley natural de la producción capitalista [se refiere a la tendencia a la creación de una sobrepoblación obrera relativa] trae aparejadas para su clase” (Marx, 1867/2005:797).

Más aún, afirman que la mediación de las instituciones tiende a hacer que las fluctuaciones del mercado de trabajo no sean tan abruptas -aunque no influyen sobre el nivel medio de empleo-, ya que la vigencia de condiciones del mercado laboral favorables o desfavorables tiende a perpetuarse en el tiempo en tanto se reflejen en cambios institucionales, se “institucionalicen”.

Finalmente, el tercer grupo dentro de esta clasificación esquemática estaría conformado por aquellos autores que niegan cualquier papel a las instituciones, es decir, cualquier posible influencia sobre el nivel de los salarios. Sería un caso, en definitiva, ultra determinista. El salario real se regiría sólo por las leyes económicas y

---

<sup>35</sup> “...Según la concepción materialista de la historia, el factor que en *última instancia* determina la historia es la producción y la reproducción de la vida real. Ni Marx ni yo hemos afirmado nunca más que esto. Si alguien lo tergiversa diciendo que el factor económico es el *único* determinante, convertirá aquella tesis en una frase vacua, abstracta, absurda. La situación económica es la base, pero los diversos factores de la superestructura que sobre ella se levanta - las formas políticas de la lucha de clases y sus resultados, las Constituciones que después de ganada una batalla redacta la clase triunfante, etc., las formas jurídicas, e incluso los reflejos de todas estas luchas reales en el cerebro de los participantes, las teorías políticas, jurídicas, filosóficas, las ideas religiosas y el desarrollo ulterior de éstas hasta convertirse en un sistema de dogmas- ejercen también su influencia sobre el curso de las luchas históricas y determinan, predominantemente en muchos casos, su *forma*” (Engels, 1890).

<sup>36</sup> La posible influencia de la acción sindical sobre los salarios serían hoy en día tanto más importante que en la época en que fue escrito *El capital* (Rosdolsky, 1978).

ninguna institución podría hacer nada por moverlo del nivel que fijan las fuerzas económicas. En todo caso, si lo hacen, el efecto no puede perpetuarse en el tiempo. Más aún, paradójicamente no pueden tener efectos positivos pero sí pueden ejercer una acción perjudicial: La acción de las instituciones daña a quienes se supone que procuran ayudar, ya que siempre la mejor situación posible es aquella a la que conduce la acción de las fuerzas del mercado, sin la intervención de factores exógenos, como lo serían las instituciones.

La teoría neoclásica, al menos en su esquema más ortodoxo, se enmarca en esta posición. Su formulación no deja espacio para analizar la influencia de las instituciones en relación con el mercado de trabajo. Sus conclusiones afirman que la situación óptima socialmente en el mercado laboral es aquella a la que se llega sin intervención alguna del Estado ni de los sindicatos. Si se fija legalmente un salario mínimo o se establecen mecanismos de negociación colectiva, ello no hace más que interferir en el libre funcionamiento del mercado y, en definitiva, crear situaciones de ineficiencia que provocan desocupación.<sup>37</sup> De todos modos, estas situaciones difícilmente puedan perpetuarse en el tiempo. La acción del mercado a la larga se impone y el ajuste ocurre irremediabilmente.

Hay que aclarar que el no analizar el rol de las instituciones es una característica de la escuela neoclásica que excede al ámbito de la economía laboral. En efecto, puede afirmarse que este tema no forma parte de esta construcción teórica tampoco en lo que refiere a otras subáreas de la disciplina.

Considerando que esta es la explicación actualmente hegemónica en la economía, puede entenderse el énfasis que a veces se pone desde otras perspectivas en el papel de las instituciones, como una reacción esperable ante tal reduccionismo (Meyers, 1951). Procuraremos, sin embargo, con una posición afín a la que se incluyó en segundo lugar, poder reconocer el papel de las instituciones sin por ello dejar de ocuparnos de nuestro propósito fundamental, que es la explicación económica de la trayectoria de los salarios en el largo plazo.

---

<sup>37</sup> Desde la década de 1980 se ha desarrollado toda una serie de estudios empíricos que busca - infructuosamente- demostrar que las instituciones laborales protectoras del trabajo vigentes en los países europeos son las causantes de su mayor nivel de desocupación respecto a Estados Unidos. En Glyn *et al* (2003) puede encontrarse una reseña crítica de los más importantes de esos trabajos.

## **2. Un marco conceptual para el mercado de trabajo en Argentina**

Hasta aquí se ha hecho referencia a las teorías generales sobre los salarios, que se presentan en principio como aplicables a cualquier economía (capitalista), sin importar su nivel de riqueza ni su grado de desarrollo. Sin embargo, aunque no lo expliciten, estas teorías fueron concebidas sobre la base del funcionamiento de las economías desarrolladas.

Por lo tanto, dado que de lo que se trata es de analizar el mercado de trabajo en Argentina, cabe preguntarse si esas teorías son relevantes para un país como el nuestro. A priori puede plantearse que podrían existir características que se corresponden con la especificidad de nuestra economía, que no fueron incorporadas en las teorías mencionadas y que es relevante considerar para explicar las tendencias del mercado laboral.

En las subsecciones que siguen se procurará avanzar en ese sentido. Para ello, primeramente se realiza una esquematización de los atributos específicos de la economía argentina, que pueden resultar relevantes para comprender los determinantes del salario real en el país. Más allá de estos atributos, que en mayor o menor medida tendrían vigencia a lo largo de todo el período bajo análisis, se argumenta luego que los condicionantes de las remuneraciones reales pueden modificarse en los distintos patrones de crecimiento.

### **2.1 Atributos específicos de la economía argentina y su mercado de trabajo**

Al referirse a las particularidades de la economía argentina, en primer lugar debe tenerse en cuenta su carácter de país periférico.<sup>38</sup> Ya los autores de la Economía del desarrollo destacaron especialmente que el estudio de las economías subdesarrolladas requería de teorías específicas que tuvieran en cuenta sus diferencias respecto de los países centrales.<sup>39</sup> En segundo lugar, también deberían tenerse presentes las especificidades de la economía local, si las hubiera y si fueran relevantes para explicar

---

<sup>38</sup> Nos referiremos de manera indistinta a los países en desarrollo como economías subdesarrolladas, en desarrollo o periféricas. La utilización de tales conceptos no implica una adhesión a los enfoques teóricos en los cuales esos conceptos han sido concebidos.

<sup>39</sup> En Nahón, Rodríguez Enríquez y Schorr (2006) puede encontrarse una historia estilizada de las teorías del desarrollo, en particular en América Latina. Allí se argumenta que uno de los aspectos que dio continuidad a los distintos enfoques dentro de la teoría del desarrollo fue “la convicción de que el estudio de las economías subdesarrolladas requería de un corpus teórico específico, diferenciado de la teoría económica dominante, tanto en sus conceptos fundamentales como en su encuadre metodológico” (p.333).

el funcionamiento del mercado de trabajo, que la diferencian incluso de otros países de la periferia.

Con el fin de avanzar hacia la identificación de los elementos que podrían estar presentes en una explicación sobre los salarios reales en el largo plazo en Argentina, en lo que sigue presentamos aquellos hechos estilizados que distinguen a la economía de nuestro país, como economía periférica y con sus propias particularidades. Nos centraremos en aquellos que consideramos que, directa o indirectamente, deberían tener alguna influencia en el comportamiento del mercado de trabajo y, en particular, de los salarios. Es decir, no se trata de hacer una descripción exhaustiva de las características específicas de la economía argentina en general, sino sólo de aquellas que puedan ser relevantes para el análisis de los salarios reales en el largo plazo.

Cabe resaltar que, si bien en la bibliografía que analiza el mercado de trabajo en Argentina muchas veces estas características están explícita o implícitamente incorporadas en el análisis<sup>40</sup>, la reconstrucción que sigue es de desarrollo propio.

### ***Hechos estilizados de una economía subdesarrollada***

En primer lugar, como se dijo, hay una serie de características o hechos estilizados propios de las economías en desarrollo, que son compartidos también por Argentina, como parte de ese conjunto de países.<sup>41</sup> Son características que distinguen a este grupo de los países desarrollados.

#### *Atraso industrial y tecnológico*

En los países en desarrollo se observa un grado de desarrollo industrial relativamente menor, que involucra tanto aspectos cuantitativos como cualitativos. La menor

---

<sup>40</sup> Véase, por ejemplo, Marshall (1977), Canitrot (1975, 1983), Feliz y Chena (2003, 2005).

<sup>41</sup> La Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) se dedicó desde sus inicios en la década de 1950 a la tarea analítica de construir un esquema teórico capaz de dar cuenta de las razones del subdesarrollo de la región de América Latina. Sus autores identificaron tres características del subdesarrollo y la condición periférica de América Latina: 1) la especialización en bienes del sector primario, que generaba una oferta limitada de divisas, 2) la existencia de heterogeneidad estructural en la producción, es decir, la coexistencia de un pequeño sector de productividad elevada con otro más amplio y de menor productividad, 3) estructura institucional poco inclinada a la inversión y al progreso técnico (Ver al respecto Bielschowsky (2009), quien analiza el pensamiento de los autores de la CEPAL a lo largo de las seis décadas de su existencia). La esquematización de hechos estilizados que se realiza en este apartado, sin ser idéntica a la desarrollada por los autores estructuralistas de CEPAL, toma algunos de sus conceptos.

presencia de la actividad manufacturera en el producto es un indicador sólo parcial de la menor relevancia que tiene la producción de bienes industriales en el entramado productivo local, en el que sobresalen las actividades vinculadas a la producción de base primaria. Esta configuración se refleja en la composición de las exportaciones, en las que los bienes de extracción primaria con mayor o menor grado de elaboración ocupan un lugar preponderante.

Sin embargo, donde se manifiesta con más claridad el atraso industrial vigente en las economías de menores ingresos es cuando se analizan las características del propio sector industrial en relación con aquél de las economías avanzadas. Los menores niveles de productividad, la menor densidad y desarticulación del tejido productivo, la utilización de tecnologías alejadas de la frontera internacional, la menor presencia de actividades de producción de bienes de capital y de investigación y desarrollo y, por tanto, las menores capacidades de innovación tecnológica son la marca común de la producción manufacturera en los países en desarrollo.

Aun en aquellas economías que cuentan con polos industriales relativamente avanzados en alguna rama, se destaca la ausencia de sistemas industriales integrados. Más bien, el sector manufacturero tiende a evidenciar un desarrollo sumamente heterogéneo y desigual, en el que conviven empresas con elevada productividad y tecnología de punta articuladas en las redes globales de producción, y firmas orientadas al mercado local con equipamiento envejecido, ausencia de innovación y bajos niveles de productividad. Dadas estas características, estas economías no realizan creación tecnológica, sino que utilizan y, eventualmente, adaptan, las tecnologías diseñadas en los países desarrollados.

Es cierto que la heterogeneidad o diferencia de productividad entre las empresas de los países periféricos no resultan sólo propias de la industria manufacturera, tal como ha sido resaltado por varios de los autores que desarrollaron el concepto de heterogeneidad estructural.<sup>42</sup> Sin embargo, interesa en particular poner el foco en el sector industrial, debido a que la dinámica de la industria refleja indirectamente -con algunas excepciones y reservas- el comportamiento de los sectores primario y terciario.<sup>43</sup> La industria es además el sector de mayor potencial de contenido y difusión del progreso técnico. De este modo, es la industria la que tiene la posibilidad de ser

---

<sup>42</sup> Sobre las diferentes interpretaciones, desarrollos y limitaciones del concepto de heterogeneidad estructural, ver Nohlen y Sturm (1982).

<sup>43</sup> En efecto, la industria adquiere sus insumos del sector primario, mientras que el sector de servicios tiende a seguir la evolución de los sectores industriales (Pinto, 1976).

impulsora de un proceso de desarrollo económico. Se volverá sobre este punto más adelante.

### *Estrechez del mercado interno*

El volumen de la absorción interna de bienes de consumo e inversión es sustancialmente menor al de los países avanzados, ya que la dimensión de su producto total en relación con el de las economías desarrolladas es más acotada. La base de esta característica es el menor nivel del producto bruto *per cápita*, aunque en algunos casos la existencia de una población cuantiosa compensa el bajo índice de ingresos, generando un mercado interno más voluminoso.

La mayor o menor estrechez del mercado interno se evalúa en relación con las escalas de producción técnicamente eficientes (y por tanto rentables) en cada rama. En presencia de rendimientos crecientes a escala, el tamaño del mercado interno adquiere relevancia porque puede funcionar como un freno y/o un incentivo para la realización de inversiones e innovaciones tecnológicas en la economía local.

### *Informalidad en el mercado de trabajo*

La dinámica del mercado laboral de las economías periféricas presenta características particulares que lo diferencian de las economías más avanzadas. Un primer punto de relevancia es la menor tasa de actividad de estas economías y, más específicamente, el menor grado de asalarización, es decir, una menor proporción relativa entre la cantidad de asalariados y el total de ocupados. En efecto, al menos en el caso de las economías con preponderancia de población urbana, se observa, si no una alta tasa de desempleo abierto, una menor tasa de asalarización entre los ocupados y la presencia de un amplio sector informal a través del cual conjuntos importantes de la población generan el ingreso que garantiza su subsistencia.

Adicionalmente, aunque no es así en el caso de Argentina<sup>44</sup>, algunas economías mantienen una cuantiosa población rural, lo que sugiere la existencia de mano de obra excedente y, por tanto, potencialmente disponible para los requerimientos del proceso productivo.

---

<sup>44</sup> Históricamente, nuestro país se ha diferenciado de otros países en desarrollo, por el hecho de contar con un mercado de trabajo con un nivel relativamente reducido de informalidad, es decir, más semejante al de los países desarrollados que al de las naciones subdesarrolladas (Marshall, 1977). Sin embargo, como se verá, esta característica no se mantuvo inalterada, ya que la informalidad se incrementó significativamente en las últimas tres décadas.

Algunos autores preocupados por la problemática del desarrollo afirman que estos fenómenos serían consecuencia del hecho de que los países menos desarrollados sufren de una insuficiencia dinámica en la creación de empleo.<sup>45</sup> Las explicaciones sobre la insuficiente creación de empleo en los países periféricos son diversas. Entre ellas, una teoría a considerar es la que se relaciona con la dependencia tecnológica. Los países periféricos no generan tecnologías propias sino que tienden a importar y/o copiar las vigentes en los países desarrollados. Pero estas tecnologías, que son ahorradoras de mano de obra, fueron desarrolladas en países en cuyos mercados de trabajo tiende a generarse escasez de fuerza de trabajo (Fajnzylber, 1983; Nun, 1969; Valle Baeza, 2002). Las presiones sindical y salarial actúan en estos países como incentivos a la producción de esa maquinaria y equipo. Al ser aplicadas en el terreno de los países en desarrollo provocan que la creación de empleo en la industria tienda a ser relativamente escasa, en relación con el modo en que se dio en el proceso de industrialización de los países hoy desarrollados, lo que se traduce en un nivel insuficiente de empleo en la economía en general.<sup>46</sup>

La escasa generación de puestos de trabajo se refleja, o bien en un alto nivel de desocupación, o bien en la existencia del sector informal. Este sector se define como “el conjunto de unidades productivas -incluyendo las que consisten sólo de un trabajador por cuenta propia- que son el refugio económico de quienes, al ser excluidos del sector moderno, se ven forzados a inventar modos de obtener algún ingreso, con muy escaso acceso a capital y otros recursos complementarios de trabajo” (PREALC, 1987:5).<sup>47</sup> Esta segmentación en el mercado laboral se correspondería con la segmentación observada en la estructura productiva industrial, mencionada con anterioridad.

En suma, atraso industrial, estrechez del mercado interno y menor tasa de asalarización no son fenómenos aislados, sino relacionados entre sí. Es importante tenerlos presentes al analizar la evolución de los salarios porque pueden afectar tanto el nivel de empleo y

---

<sup>45</sup> Entre ellos, Prebisch (1963) y los que continuaron su tradición teórica en la CEPAL.

<sup>46</sup> Como señalan Portes y Benton (1984) “En comparación con la experiencia de los países avanzados en sus períodos de rápida expansión económica, la industria contemporánea requiere de un nivel relativamente alto y creciente de insumos por cada trabajador adicional empleado” (p.595, traducción propia).

<sup>47</sup> Es preciso aclarar que el concepto de sector informal y de informalidad ha sido desarrollado a partir de diferentes vertientes interpretativas y empíricas. En Tokman (1999) puede encontrarse una breve síntesis de dichas vertientes. Aquí tomamos el desarrollo realizado en América Latina y reflejada en los trabajos del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT.

su calidad -por la posible menor capacidad de estas economías de generar puestos de trabajo- como directamente el nivel salarial -por ejemplo, a través de su influencia sobre la productividad del trabajo-.

Además de estos hechos estilizados que resultan extensivos a las economías de menor nivel de desarrollo, Argentina presenta algunas peculiaridades dentro de este último grupo que es necesario también tener en cuenta, tal como se hace a continuación.

### ***Hechos estilizados de la economía argentina***

Las cualidades expuestas previamente sintetizan de manera estilizada algunos aspectos de las economías en desarrollo y, en particular, sus diferencias respecto de las más avanzadas. Estas características diferencian su proceso de desarrollo económico y, por tanto, exigen la adecuación de las herramientas analíticas convencionales. Ahora bien, este conjunto de hechos estilizados no alcanza para definir con precisión las peculiaridades de una economía como la argentina que, de manera superpuesta a las condiciones generales atribuidas a las economías periféricas, posee algunos atributos que definen su particularidad<sup>48</sup>. Se trata de características estructurales de la economía argentina, que han tendido a mantenerse en el tiempo, más allá de las transformaciones en los patrones de crecimiento.

#### ***Estructura productiva desequilibrada***

El territorio argentino se destaca en el mundo por su abundancia de tierras aptas para la producción agrícola y ganadera. Se trata de tierras, especialmente en la zona pampeana, en donde las condiciones agroecológicas son extraordinariamente favorables.<sup>49</sup> La notable fertilidad de las tierras pampeanas tiene como resultado la existencia de rendimientos excepcionales en la producción agropecuaria (Flichman, 1977; Diamand, 1988; Iñigo Carrera, 1998). En estas circunstancias privilegiadas, la productividad del trabajo aplicado en este sector es mayor y, por tanto, el costo de los productos es menor respecto de otros países. Como el precio de los artículos agrarios se fija internacionalmente -se trata de *commodities*-, los menores costos de producción en

---

<sup>48</sup> De modo más o menos explícito, los autores que realizan estudios sobre el mercado de trabajo en Argentina los realizan sobre la base de esquematizar algunas características propias de la economía nacional y del mercado de trabajo (ver sección Antecedentes).

<sup>49</sup> El rico territorio nacional también incluye la presencia de recursos no renovables, como reservas petroleras, gasíferas o mineras, aunque la calidad y cantidad relativamente acotada de estos recursos no destaca a la Argentina -como sí es el caso de otras economías periféricas que se distinguen por sus reservas de combustibles-.

la región pampeana permiten la existencia de una renta agraria diferencial. Esto implica que los productos de origen agropecuario que se elaboran con esas favorables condiciones permiten obtener una sobreganancia que adopta la forma de renta de la tierra. La renta diferencial puede ser apropiada enteramente por los propietarios de las tierras o, puede, mediante diversos mecanismos, ser transferida hacia otros sectores económicos.

Esta sobreganancia no se registra en el sector industrial donde, por el contrario, la naturaleza de país periférico de la Argentina conlleva la vigencia de una reducida productividad del trabajo.<sup>50</sup> La convivencia de una elevada productividad del trabajo en el sector agropecuario con una reducida productividad del trabajo en el sector manufacturero establece una estructura productiva de carácter desequilibrado, que se ha mantenido desde los inicios de la historia capitalista en Argentina hasta la actualidad.<sup>51</sup>

Tal como se ha analizado en la literatura al respecto, la estructura productiva desequilibrada tiene consecuencias sobre el régimen cambiario, el comercio exterior, el empleo y, en general, sobre las posibilidades de crecimiento económico. Interesa aquí resaltar sus implicancias en particular en términos de empleo y de salarios. En relación con los salarios, uno de los puntos a analizar es en qué medida su nivel puede verse afectado por las transferencias de renta agropecuaria hacia los distintos sectores económicos.

#### *Superposición entre canasta de exportación y bienes-salario*

Otra cuestión, ampliamente destacada en la literatura local, es el hecho de que en nuestro país gran parte de los bienes que constituyen la canasta de consumo de los asalariados son los bienes de origen agropecuario que se producen en condiciones naturalmente favorables y que se encuentran entre las principales exportaciones del

---

<sup>50</sup> En Nochteff (1994) puede encontrarse un análisis que explica cómo esta diferencia de productividad de un sector respecto del otro -y respecto de la frontera internacional tecnológica- no tendió a reducirse a lo largo del proceso de industrialización, sino que sucedió todo lo contrario. Las razones esgrimidas son la limitación que el mercado interno impuso al desarrollo de economías de escala en la industria, la falta de incentivos para que el esfuerzo tecnológico se oriente a achicar la brecha con respecto a la frontera internacional y, finalmente, la inestabilidad propia de este esquema económico, que ha sido explicada en los términos del modelo *stop & go*.

<sup>51</sup> Entre los autores que trabajaron sobre la cuestión de la estructura productiva desequilibrada y sus consecuencias se encuentran Diamand (1973) y Braun y Joy (1968), a través de modelos macroeconómicos de dos sectores. La presencia de este tipo de estructura productiva no es exclusiva de Argentina, aunque tampoco es generalizada entre las economías periféricas.

país (Marshall, 1977, Canitrot, 1975). Se trata en particular de la carne y el trigo, con un peso importante en la canasta de consumo de los trabajadores.

Esta superposición implica, por un lado, que los precios internacionales de los alimentos y el tipo de cambio tengan -en ausencia de medidas compensatorias- efectos inmediatos sobre el poder adquisitivo del salario. Implicó además, al menos durante gran parte de la historia argentina, que el aumento de los salarios reales y, consiguientemente, del consumo interno, achicara los saldos exportables, limitados por la extensión de las tierras en producción y su rendimiento.

Algunos autores, como Gerchunoff (2006), afirman que esta superposición sería en la actualidad menos nítida, dado el alto peso de la soja y sus derivados entre las exportaciones primarias, que no son típicos bienes de consumo de los asalariados, así como de productos minerales, petróleo y sus derivados. En suma, los alimentos tendrían un peso menor en el total de los bienes exportados. Al mismo tiempo, los alimentos tienen también un peso relativamente menor en relación con la canasta de consumo de los trabajadores, si la comparación se hace respecto a los datos de tres décadas atrás.

Sin embargo, debe aclararse que, aun en este caso la superposición no deja de ser relevante. En primer lugar, porque las exportaciones alimentarias tradicionales siguen teniendo un peso importante entre las exportaciones totales<sup>52</sup>. Entonces, el efecto de las variaciones en los precios internacionales y en el tipo de cambio sobre el salario real sigue verificándose. Además, dado que la soja compite con otros cultivos y con la ganadería por la superficie a utilizar, que es limitada, su precio sigue teniendo influencia sobre el costo y la disponibilidad interna de los alimentos producidos localmente.

En todo caso, lo que se incrementó significativamente es la productividad del sector agropecuario y, al mismo tiempo, se expandió el volumen de exportaciones no agropecuarias (CIFRA, 2009; Rodríguez, 2008; Teubal et al, 1995; Teubal, 1999). Es más, en general, las exportaciones crecieron mucho más que el producto y que el consumo agregado de los asalariados. De este modo, a priori puede pensarse que la oposición entre mayor consumo interno y disponibilidad de saldos exportables no estaría vigente, al menos a nivel macroeconómico. Sin embargo, sí lo está para casos de alimentos

---

<sup>52</sup> Entre 2005 y 2009 la suma de los complejos oleaginoso, cerealero y de origen bovino totalizó el 33,0% de las exportaciones anuales en promedio. Excluyendo el complejo sojero, el peso promedio fue 17,1% (Fuente: INDEC).

particulares, como el trigo, el maíz, la carne y otros, en los que las cantidades exportadas compiten con las disponibles para el consumo interno.

Evidentemente, más allá de lo adelantado en estas líneas, las relaciones entre el precio internacional de los alimentos, el tipo de cambio, la brecha externa y el salario real son cuestiones que deben ser tenidas en cuenta y analizadas en profundidad a la hora de ensayar explicaciones sobre los condicionantes del salario real.

## 2.2 Distintos patrones de crecimiento y mercado de trabajo

Las características o hechos estilizados que se desarrollaron anteriormente son específicos a la economía argentina y han tendido a mantenerse, aunque con variaciones y con distinta intensidad, a lo largo de todo el siglo XX y el tiempo transcurrido del siglo XXI. Sin embargo, durante ese período el patrón de crecimiento no se ha mantenido constante. Antes bien, tal como ha sido destacado en la literatura sobre la historia económica de nuestro país, pueden identificarse distintos patrones de crecimiento.<sup>53</sup>

Antes de continuar, es preciso aclarar el término patrón de crecimiento. El concepto se utiliza, al igual que sucede con otros relacionados, a partir de la necesidad de dar cuenta de las diferencias en el modo de funcionamiento de las economías en distintas etapas históricas y configuraciones nacionales.

Este concepto se enmarca en la noción de patrón o régimen de acumulación, de la Escuela de la regulación francesa<sup>54</sup>, que trata del “conjunto de regularidades que

---

<sup>53</sup> Son numerosos los autores que acuerdan en similares periodizaciones de la historia económica argentina, más allá de que se refieran o no al término “patrón de crecimiento”.

<sup>54</sup> La Escuela de la Regulación francesa comparte la preocupación por diferenciar las formas de funcionamiento de distintas economías capitalistas a lo largo de la historia, y ha dado gran relevancia a esta cuestión. Dentro de esta escuela, el concepto de “modo de crecimiento” refiere a un patrón que queda caracterizado “por una fuente principal de ingreso nacional y por una forma de distribución de ese mismo ingreso” (Boyer y Freyssenet, 2001:15). El crecimiento del ingreso nacional puede ser impulsado principalmente por la inversión, o el consumo, o la exportación; mientras que entre las formas principales de distribución del ingreso los autores identifican cuatro: competitiva, por escasez, coordinada nacionalmente y moderadamente jerarquizada, y desigual. A partir de ello, construyen una tipología de ocho modos de crecimiento principales en las economías del siglo XX: modo competitivo y competido, competitivo y consumidor, competitivo y exportador-precio, coordinado y consumidor, coordinado y exportador especializado, coordinado y exportador-precio, por escasez e inversor, y desigual y rentista. Estos modos de crecimiento tienen implicancias sobre el funcionamiento de los mercados en general y también sobre el mercado de trabajo, que puede resultar más o menos flexible, más o menos organizado, etc. El concepto de patrón de crecimiento que se utiliza en

aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, es decir, que permita reabsorber o posponer las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso” (Boyer, 1989:59). Esta última noción refiere básicamente a la “articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas, vinculado a una definida estructura económica, una peculiar forma de Estado y las luchas entre los bloques sociales existentes” (Basualdo, 2007:6).

La idea de patrón de crecimiento tiene un alcance y complejidad menor que el concepto de régimen de acumulación: mediante éste se busca enfatizar la relación entre las variables puramente económicas. Cada patrón de crecimiento presenta características específicas que determinan una particular dinámica de la economía, que se expresa en ciertas regularidades y causalidades definidas en el movimiento de las variables económicas. Detrás de estos fenómenos subyace una determinada estructura económica, asociada a la composición sectorial de la actividad económica, al modo de inserción del país en el esquema de división internacional del trabajo, a las formas técnicas de producción y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, y a la forma principal de generación y apropiación del excedente, al grado de concentración económica, factores que se encuentran al mismo tiempo íntimamente relacionados entre sí.<sup>55</sup>

Como se mencionó, se parte del concepto de patrón de crecimiento, con el fin de resaltar que la dinámica de acumulación no sigue un movimiento único a escala global, sino que tiene expresiones diferentes en distintos espacios nacionales. Según sea esta configuración económica local, serán distintas sus consecuencias sobre el mercado de trabajo. Al mismo tiempo, la idea de patrón de crecimiento busca enfatizar el carácter

---

este trabajo, busca mantener un menor nivel de complejidad a la vez que parte de una base teórica diferente, que lleva a privilegiar la observación de otros aspectos económicos.

<sup>55</sup> Los autores estructuralistas de la CEPAL buscaron también diferenciar modos de funcionamiento de distintas economías, que fueran más allá de la distinción entre capitalismo y socialismo. A. Pinto (1976) se refirió a los “estilos de desarrollo”, definidos como “la manera en que dentro de un determinado sistema se organizan y asignan los recursos humanos y materiales con el objeto de resolver los interrogantes sobre qué, para quiénes y cómo producir los bienes y servicios... La caracterización económica de un estilo podría hacerse considerando dos clases de elementos, estrechamente vinculados. Por una parte los de orden estructural, que revelan la forma en que se ha organizado el aparato productivo, desde el ángulo de sus recursos económicos y de la composición de la oferta... La otra clase de factores engloba aquellos que son vitales para el funcionamiento o dinámica del sistema... tienen que ver con el nivel y composición de la demanda y con sus antecedentes básicos, el nivel y la distribución del ingreso” (p.78). De acuerdo con esta concepción, la distribución del ingreso condiciona la demanda de la economía y, por ende, puede motorizar cambios en la estructura productiva. Esta estructura, por otra parte, que es relativamente rígida en el corto plazo, influye significativamente sobre la distribución del ingreso y la demanda.

dinámico de los procesos económicos, por oposición a los términos régimen o modelo macroeconómico, mediante los cuales en general se hace referencia a la interacción de ciertas variables macroeconómicas en el corto plazo y no a su evolución en el tiempo.

Sin ánimo de clasificar y describir aquí exhaustivamente los distintos patrones de crecimiento por los que ha atravesado la economía argentina -a lo cual nos dedicaremos más adelante-, buscamos destacar algunos aspectos de la economía argentina que resultan clave en la definición de los distintos patrones de crecimiento y en el modo en que dentro de los mismos se ve influido el mercado laboral. Tener en cuenta estos aspectos, y su interacción, es relevante en la investigación sobre el modo en que se determinan los salarios reales.

### ***Estructura productiva***

La consideración de la dinámica de la creación de empleo y su influencia sobre el salario pone de relieve una cuestión fundamental. Es importante analizar en qué medida estructuras productivas diferentes se relacionan con distintas dinámicas de creación de empleo. Para ello importa tanto la consideración de la relevancia relativa de la industria, y de ciertas subramas específicas a su interior, como del tipo de tecnología predominante en la misma, que ha sido diferente en distintas etapas de la economía argentina.

En efecto, debe señalarse en primer lugar que la tasa de crecimiento de una economía se relaciona positivamente con la tasa correspondiente a su sector manufacturero<sup>56</sup>; en este sentido, la industria puede considerarse como el motor del crecimiento (Ros, 2006). Así lo atestigua la historia de los países que se han desarrollado, ya sea temprana o más tardíamente. De hecho, el proceso de desarrollo mismo consiste en una transformación de la estructura productiva, con un mayor sesgo hacia la industria.<sup>57</sup> Ello

---

<sup>56</sup> Esta regularidad es conocida en la teoría del crecimiento como Primera Ley de Kaldor. Se denomina leyes de Kaldor a un conjunto de hechos estilizados que fueron observados y sistematizados por este autor al analizar las experiencias de crecimiento económico de un amplio grupo de países desarrollados. Estas leyes se refieren a los efectos positivos que genera la expansión del producto de la industria manufacturera en el conjunto de la economía, ya que induce el crecimiento del resto de los sectores y el incremento de la productividad en todas las actividades económicas.

<sup>57</sup> “El contraste entre las teorías que ven el crecimiento como un ‘globo que se infla’ y los modelos que hacen énfasis en la ‘dinámica estructural’ se refleja en las diferentes interpretaciones de algunas de las regularidades identificadas en la literatura sobre crecimiento, en particular de la tendencia a que el aumento del PIB per cápita esté ligado a modificaciones sistemáticas de la composición sectorial del producto y de los patrones de especialización internacional” (Ocampo, 2008:21).

no implica que el peso de la industria en la economía crezca indefinidamente, sí que lo hace hasta alcanzar cierto nivel máximo.

Este papel de la industria se asocia con los fuertes encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante de las actividades industriales, y con las economías de escala y las economías de aprendizaje que pueden obtenerse a medida que avanza la división del trabajo y se fortalece la especialización como resultado de la expansión de las actividades manufactureras. Por este sólo efecto sobre el crecimiento económico, la expansión industrial tendería a ser generadora de empleo. Se ha mostrado, además, que las estrategias de desarrollo industrial que logran mayores tasas de crecimiento son las que se basan en mayor medida en las ramas industriales difusoras de conocimiento, en lugar de las ramas industriales intensivas en el uso de recursos naturales (Cimoli et al, 2005).

Adicionalmente, existen evidencias que muestran que el desarrollo de la industria tiene un efecto multiplicador sobre el empleo, al estimular la creación de puestos de trabajo, indirectamente, en otras actividades (Kaldor, 1968; Katzman, 1984; Watts y Valadkhani, 2001).<sup>58</sup> Ello sucede a pesar de que las actividades industriales tienden a ser menos intensivas en mano de obra que los servicios. Aún así, el efecto de un aumento en la producción industrial tendría mayores efectos sobre el empleo que si ocurriera el mismo aumento en los servicios, debido a que las industrias tienen un mayor desarrollo de encadenamientos hacia atrás, es decir, de demanda de insumos y servicios de otros sectores.

Del mismo modo, se sostiene que dentro de la industria manufacturera es la producción de bienes de capital es una de las ramas que puede tener una mayor contribución a la generación de empleo: “En este sector convergen un ritmo rápido de acumulación y una intensidad de capital por obrero empleado de las más bajas del sector manufacturero... Contrariamente a la percepción generalizada, la rama de bienes de capital presenta una intensidad de capital significativamente menor que el promedio de la industria... Esto explica la contribución decisiva que el sector productor de bienes de capital ha tenido en el crecimiento del empleo industrial de las economías avanzadas” (Fajnzylber, 1983:41).

A partir de lo anterior, surge como un punto importante el estudiar qué tipo de estructuras productivas han correspondido a los distintos patrones de crecimiento

---

<sup>58</sup> Quien primero propuso la existencia de esta relación positiva entre empleo en la industria y empleo total, pensando en los países desarrollados, fue Kaldor (1966, 1968).

dentro del período analizado, cuál es el peso, dinámica y composición de la rama industrial en cada una de ellas y qué impactos ha tenido sobre la generación de empleo.

En relación con este punto, debe resaltarse que en un país como Argentina, con ventajas relativas en la producción agropecuaria, el desarrollo industrial no se produce espontáneamente, sino como resultado de la intervención del Estado. En los distintos períodos históricos, ha existido en forma latente la posibilidad de implementar políticas económicas de diferente orientación, que tiendan configurar diferentes patrones de crecimiento. En particular, dos grandes “modelos de país” aparecen continuamente en disputa desde el discurso político-económico y en el terreno de las políticas. Por un lado, una economía en la cual, a partir de la vigencia de mercados y actividades productivas desregulados, tiendan a predominar los sectores agroexportadores y sus sectores asociados. Enfrentada con esta opción, una economía en la cual la intervención del Estado reorienta una parte del excedente agropecuario para promover el desarrollo industrial. No se trata de opciones teóricas sino de alternativas posibles, incluso considerando los condicionantes locales y mundiales existentes en distintas etapas, y encarnadas por sujetos sociales concretos que defienden uno u otro proyecto.

### ***Formas de apropiación de la renta***

La posibilidad de apropiarse una masa importante de renta diferencial en el país es una característica que, como se dijo, lo diferencia de otras economías. Esta apropiación, a su vez, se ve condicionada por el hecho de que sea principalmente el sector agropecuario, y no el minero, el generador de renta diferencial, ya que las ventajas de costos que presenta el país se dan en un sector productor de bienes-salario por excelencia.

La mayor productividad en este sector permitiría que en Argentina se paguen salarios relativamente altos (en relación con países de similar nivel de productividad en el resto de los sectores) sin afectar la tasa de ganancia media de la economía. Pero la existencia de dicha posibilidad no implica que ello efectivamente suceda. Depende, entre otros factores, del modo en que la renta diferencial sea apropiada.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> Cabe aclarar que “para que parte de la renta desvíe su curso antes de llegar a los terratenientes, es necesario que, por encima del monopolio que estos ejercen sobre la tierra, se imponga otro monopolio más poderoso sobre la disponibilidad de ésta como fuente de renta. Se trata del monopolio ejercido por el estado sobre la regulación directa de la circulación de la riqueza social dentro del espacio nacional” (Iñigo Carrera, 2008:8/9)

El Estado puede intervenir en la apropiación de la renta diferencial a través de los impuestos específicos sobre la exportación de las mercancías agropecuarias, a partir de la sobrevaluación (o subvaluación) sostenida de la moneda nacional o mediante su participación directa en el comercio exterior de estos productos. Estos mecanismos afectan el precio interno al que se venden estas mercancías, teniendo la capacidad de ubicarlo por debajo (o por encima) del precio de producción que tienen en el mercado mundial (Iñigo Carrera, 2008, 1998).<sup>60</sup> Por ello, es importante analizar cómo han operado estos mecanismos en los distintos patrones de crecimiento.

### ***Nivel del tipo de cambio real***

Tanto por el carácter de transables que tiene gran parte de los bienes salario como por la importancia del tipo de cambio como mecanismo de transferencia de renta, puede pensarse que el poder adquisitivo de los salarios puede verse afectado en medida considerable por los precios locales de los bienes-salario y, por lo tanto, del tipo de cambio.<sup>61</sup> Será necesario analizar si esta influencia opera sólo a corto plazo o también a mediano/largo plazo.

Empíricamente, se observa que, en momentos de apreciación de la moneda nacional, se abaratan relativamente los bienes-salario en el mercado interno y, por esta vía, se permite un mejoramiento de los salarios reales. Lo contrario ocurre en el caso de una depreciación del valor de la moneda. En síntesis, el sendero de los precios de los bienes que consumen los asalariados y, por esta vía, el salario real se ve condicionado -en ausencia de políticas compensadoras- por la evolución del tipo de cambio real (Arceo, Monsalvo y Wainer, 2006).

Pero la relación entre el salario y el tipo de cambio real no se agota en lo ya dicho. El tipo de cambio real tiene también efectos sobre el nivel general de actividad económica y el empleo y, por esta vía, puede afectar indirectamente los salarios. En pocas palabras, esto se explica por tres razones: en primer lugar, porque según sea el nivel

---

<sup>60</sup> En el análisis de Iñigo Carrera el abaratamiento de los bienes agropecuarios no se traduciría de ningún modo en mayores salarios reales sino en ganancias empresariales relativamente elevadas: “En cuanto se las usa como materias primas para elaborar otras mercancías en el país, su menor precio se proyecta al menor precio interno de éstas... Este abaratamiento se refleja en el correspondiente abaratamiento de la fuerza de trabajo, sin que por ello se afecten las condiciones materiales de reproducción de la misma. De modo que, cuando es puesta en acción por el conjunto de los capitales que operan dentro del país, produce una ganancia superior a la normal” (Iñigo Carrera, 2008:10). Ello es porque supone que el salario se iguala necesariamente al costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

<sup>61</sup> Ver Serino (2007) que presenta un modelo que esquematiza los vínculos entre tipo de cambio, salarios y empleo, teniendo en cuenta esta característica de la Argentina.

del tipo de cambio real varían los ingresos relativos de los productores de bienes exportables y de bienes que compiten con las importaciones, determinando la viabilidad de muchos de estos últimos. A través de esta vía, es decir, de la influencia sobre el saldo comercial del país, contribuye al aumento del producto y de la ocupación. En segundo lugar, porque, al modificar sus precios relativos, puede influir sobre el grado de sustitución entre capital y trabajo, es decir, sobre la intensidad de demanda de mano de obra del crecimiento.<sup>62</sup> En tercer lugar, este mismo cambio en los precios relativos de capital y trabajo puede reorientar las inversiones y el crecimiento provocando cambios en la estructura productiva, volviéndose más o menos intensiva en sectores demandantes de empleo (Frenkel y Taylor, 2007; Frenkel, 2005).

Los vínculos destacados anteriormente se vuelven más o menos relevantes de acuerdo con el grado de apertura de la economía. Es decir, cuando los flujos comercial y financiero de la economía son importantes, el tipo de cambio real alto puede tener un mayor efecto positivo sobre los salarios a través de la mejora del saldo comercial y del cambio en los precios relativos de capital y trabajo. Ello explica que la discusión sobre el vínculo entre tipo de cambio real, crecimiento y empleo haya tenido un papel destacado en los últimos años, con una economía abierta, tras la fuerte devaluación del peso en 2002 (Frenkel, 2005; Keifman, 2005).

La relación entre el nivel del tipo de cambio real y el salario real explicaría, en principio, las oscilaciones de corto plazo de este último, en tanto se suponga que el tipo de cambio real puede estar apreciado o depreciado sólo momentáneamente. Si, en cambio, existen razones por las cuales puede sostenerse un nivel cambiario alto o bajo por períodos prolongados, el condicionamiento sobre el salario podría extenderse también en el tiempo. En relación con este punto, debe tenerse en cuenta que, tal como se desarrolla en Diamand (1972), las condiciones particulares de la producción agropecuaria local provocan que exista una tendencia hacia la apreciación de la moneda local, es decir, la baja relativa del tipo de cambio real.<sup>63</sup> Por tanto, existirían

---

<sup>62</sup> Esta afirmación no implica suponer que en cualquier rama de producción existe siempre la posibilidad de sustituir trabajo por capital (y viceversa), ni mucho menos que dicha sustitución pueda darse en cualquier proporción. No se trata del supuesto neoclásico de sustitución perfecta entre los factores productivos. En cambio, se reconoce que una misma mercancía puede ser producida de acuerdo con un conjunto reducido de tecnologías, con distinta intensidad de capital y trabajo, y que implican diferentes niveles de productividad. Dentro de este margen, la variación en la relación entre el precio relativo del capital y el salario puede influir sobre la elección de una tecnología entre las disponibles, diferente a la que se estaba utilizando.

<sup>63</sup> Esta tendencia se vincula con el fenómeno conocido en la literatura como “Enfermedad holandesa”. Bresser-Pereira (2008) argumenta que se trata de una tendencia propia de todos los países en desarrollo, que no sólo obedece a la Enfermedad holandesa sino también al mayor nivel

condiciones para el sostenimiento de una moneda sobrevaluada por períodos relativamente extensos.

### ***Transformaciones institucionales***

Finalmente, en referencia a las instituciones del mercado de trabajo, cabe resaltar que las mismas han sufrido transformaciones a lo largo del período en estudio. Las características propias de los diferentes patrones de crecimiento, con consecuencias directas sobre el mercado de trabajo, afectan la relación de fuerzas entre trabajadores y capitalistas. A través de esta vía, pero no sólo de ella, pueden condicionar cambios en estas instituciones.

Sin ánimo de realizar una reseña de la evolución de las instituciones laborales a través del tiempo, puede decirse, muy a grandes rasgos, que habría una primera etapa dentro del período en estudio en la cual se desarrollan o consolidan en el país diversas instituciones que tienden a ser protectoras del trabajo (legislación laboral, generalización de la negociación colectiva por rama de actividad, transformaciones y consolidación de la estructura sindical, garantía de un salario mínimo, vital y móvil, etc.). Este movimiento se da con fuerza durante el primer y segundo gobierno de J. D. Perón, es decir, a partir de 1946.

Estas instituciones se mantienen, con algunas modificaciones menores, hasta el período de la última dictadura militar, que implica un retroceso en los derechos alcanzados desde el punto de vista de los trabajadores. Estos cambios tienen cierta reversión en los años siguientes pero, durante los gobiernos de C. Menem (1989-1999) vuelven a ocurrir transformaciones de gran importancia que tienden hacia la desregulación del mercado de trabajo y la derogación de normas protectoras. Nuevamente, un movimiento en sentido inverso se esbozaría luego de 2003 (Recalde, 2007).

El tema es amplio y ha sido objeto de numerosas investigaciones. La reseña hecha aquí, a modo de línea de tiempo, sólo pretende señalar que el marco institucional en el que se desenvuelve el mercado de trabajo no ha sido estable, ni mucho menos, en el período estudiado. Más aún, las políticas laborales y las políticas de ingreso, incluyendo aquellas que determinan en el modo en que se fijan o se negocian los salarios

---

de tasas de ganancia y tipos de interés que estimulan el ingreso de capitales externos. Habría también causas políticas que presionarían el tipo de cambio en el mismo sentido.

nominales, han sido también de variado signo. Estas políticas también definen parcialmente el marco institucional en el que se desenvuelve el mercado laboral.

### **3. Elementos del marco conceptual**

Las secciones desarrolladas anteriormente arrojan luz sobre las posibles relaciones causales a indagar en un estudio de largo plazo sobre los salarios en Argentina. Se hará a continuación una reseña de las mismas, que servirá de guía para la investigación empírica.

En primer lugar, se parte de una concepción teórica cercana a la de la escuela clásica, razón por la cual se adoptará el marco de análisis ya desarrollado que fue construido en base a los fundamentos de esta escuela. Así, es fundamental analizar las variables que puedan influir sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, los cambios en la productividad, las variaciones en la intensidad o duración de la jornada laboral, y el tamaño del ejército de reserva. Finalmente, también debe considerarse la influencia de la organización colectiva de los trabajadores y, en general, de las instituciones vinculadas con el mercado laboral.

En segundo lugar, debe tenerse en cuenta cómo se modifica este esquema general para un país como Argentina. Así, será necesario tener en cuenta que el atraso tecnológico y la estrechez del mercado interno pueden asociarse con menores niveles de productividad media. Asimismo, habrá que evaluar si estas cuestiones, así como la existencia de una estructura productiva desequilibrada, implican una insuficiente creación de puestos de trabajo que tienda a mantener en el tiempo un abultado ejército de reserva. Las consideraciones expuestas en torno de la superposición de la canasta de bienes salario y los productos de exportación deben ser tenidas en cuenta, en tanto los precios de estos bienes influyen sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Del mismo modo, conociendo las características que presentan en general los mercados de trabajo de los países de menor desarrollo relativo, deberá indagarse sobre la existencia y tamaño del sector informal en Argentina, así como tener en cuenta de modo diferencial el empleo generado en este sector y los salarios asociados.

En tercer lugar, los argumentos expuestos resaltan la importancia de analizar la evolución salarial y sus determinantes, diferenciando los distintos patrones de crecimiento que se sucedieron a lo largo del período analizado. En la caracterización de estos patrones será fundamental tener en cuenta, entre otras, los siguientes aspectos: la estructura productiva y sus transformaciones, las formas de transferencia y

apropiación de renta primaria, y el nivel y variaciones del tipo de cambio real. Del mismo modo, deberá considerarse cómo se modificaron las instituciones relativas al mercado laboral y en qué medida las mismas pudieron haber condicionado la trayectoria de los salarios.

#### **4. Antecedentes: Los estudios sobre salarios en Argentina**

Se presentó hasta aquí un panorama esquematizado de distintos abordajes teóricos sobre los salarios reales en el largo plazo, se especificaron los elementos adicionales para realizar un estudio económico de este tipo en Argentina y, finalmente, se delinearon los factores que será preciso tener en cuenta en el abordaje empírico.

Antes de comenzar el análisis de los salarios en Argentina, se procurará mostrar, también brevemente, de qué modo la literatura (mayormente producida en el país) ha analizado esta cuestión. Cabe señalar que estos análisis en muchos casos no se corresponden totalmente con un único marco teórico. Aunque los autores toman elementos de las escuelas teóricas señaladas, también agregan otros que tienen que ver con las características específicas de la economía local, de modo tal que los enfoques resultan *sui generis*. De todos modos, y con el fin de clarificar y ordenar la exposición, buscaremos hacer referencia a las grandes corrientes teóricas con las que se corresponden sus interpretaciones, ya sea que los autores lo digan o no explícitamente.

Se destaca en primer lugar que, en la literatura que analiza el mercado laboral argentino, las investigaciones que predominan en las últimas décadas tienden a centrarse en el estudio de períodos de tiempo acotados. Estos períodos en algunos casos son un recorte justificado y en otros están delimitados más o menos arbitrariamente (por ejemplo, por décadas). Se orientan, en general, a mostrar la asociación entre los fenómenos laborales, los ciclos económicos y las políticas macroeconómicas y laborales específicas (Altimir y Beccaria, 1999; Beccaria, Esquivel y Maurizio, 2005; Bour, 2002; Canitrot, 1983; Damill, Frenkel y Maurizio, 2002; Frenkel, 2005; Frenkel y González Rozada, 2001; Lindenboim, 2001, 2003; Marshall, 1997, 2000; Monza, 1999, 2002; Salvia, 2003; Weller, 2000).

Resultan más escasos, en cambio, los análisis de largo plazo, que puedan relacionar los cambios en los niveles salariales con las profundas transformaciones históricas experimentadas por la economía argentina. Más aún, un relevamiento de estos estudios muestra que los enfoques de largo plazo resultan aún más raros en las últimas dos o tres

décadas en la literatura sobre el mercado laboral. Entre estos últimos, presentaremos los más destacados.

#### 4.1 La explicación neoclásica: salarios determinados por productividad

Un primer grupo de autores es el que podemos identificar con el marco teórico neoclásico<sup>64</sup>, que se centran en el análisis de la oferta y demanda de trabajo como determinantes del empleo y de los salarios. A grandes rasgos, suponen que el empleo depende del crecimiento económico y que los salarios reales son una función de la productividad. Las políticas públicas (económicas y/o laborales) tienen capacidad de influir sobre estas relaciones sólo durante períodos acotados de tiempo, pero los condicionamientos económicos acaban por imponer sus efectos irremediamente. Así, los “desvíos” de la evolución de los salarios respecto de las variaciones de la productividad sólo pueden sostenerse momentáneamente, luego de lo cual las remuneraciones regresan al sendero fijado por esta última. Entre estos trabajos, sobresalen Galiani y Gerchunoff, 2003; Llach, 1978, 1980; Llach y Sánchez, 1984; Llach y Gerchunoff, 1977.

Llach y Sánchez (1984) afirman que a largo plazo los salarios dependen fundamentalmente de la productividad (de ahí su afiliación con la teoría neoclásica) y los términos de intercambio del país, es decir, la relación entre el nivel de los precios de sus productos de exportación y los precios de los bienes que importa. Esta consideración de los términos de intercambio es una forma de incorporar los efectos que se observan entre el tipo de cambio real y los salarios (ver sección 2.2). Pero en este caso sólo se toma en consideración uno de los factores con clara incidencia en el tipo de cambio real (los términos de intercambio), sin mencionar otros, como los movimientos de capitales internacionales, que tendrían efectos similares<sup>65</sup>.

---

<sup>64</sup> Es necesario aclarar que no todos estos autores son neoclásicos ortodoxos; antes bien, incorporan algunos elementos heterodoxos en su teoría, aunque se basen en lineamientos de la escuela neoclásica.

<sup>65</sup> “El efecto benéfico de los TIE [términos de intercambio] sobre los salarios reales se opera por una doble vía. Directamente, en tanto una mejora de los TIE es algo así como una renta extraordinaria que el país puede apropiarse sin aumentar su esfuerzo productivo. Indirectamente, porque el saldo del balance comercial así generado permite dejar caer el tipo de cambio real” (p.17). La primera de estas razones se asemejaría a lo afirmado Levrero y Stirati (2006), en el sentido de que la mejora en los términos de intercambio amplía el margen para que se aumenten los salarios sin que se vea afectada la tasa de ganancia.

A corto plazo los salarios pueden ser influidos por las políticas de gobierno y/o el comportamiento de otras instituciones.<sup>66</sup> Según afirman, en Argentina se ha observado que algunos gobiernos (los de J. D. Perón) han implementado políticas “distribucionistas” que lograron elevar los salarios por sobre el nivel determinado por la productividad. “Curiosamente, y por un raro azar de la historia, los gobiernos más distribucionistas encontraron condiciones genuinas pero fugazmente favorables” que les permitieron temporalmente aumentar los salarios (p.17). Pero estas mismas políticas son incompatibles con la posibilidad de elevar los salarios en el largo plazo, por lo cual, trascurrido cierto período, los trabajadores están condenados a ver caer sus salarios reales.

Detrás de este comportamiento, lo que opera es una contradicción permanente entre los factores que pueden hacer crecer a la economía en el largo y en el corto plazo o, lo que es lo mismo, los factores que pueden impulsar aumentos de salarios en el largo y en el corto plazo. En el largo plazo, la economía sólo puede crecer y ser compatible con salarios relativamente altos si elimina la restricción externa. Para ello, el crecimiento debe estar apoyado en una expansión del sector exportador agropecuario y, si logra volverse exportador, también en el sector de sustitución de importaciones. Pero el crecimiento de estos sectores requiere de un tipo de cambio real alto y estable en el tiempo que implica, al mismo tiempo, bajos salarios reales, inaceptables socialmente. Este sería el círculo vicioso que impide el desarrollo de la economía argentina.

Galiani y Gerchunoff (2003) parecen otorgar un peso mayor a las instituciones en su análisis sobre el mercado laboral:

“La mayoría de los importantes cambios que se observan en la estructura del mercado de trabajo son un reflejo de la evolución y el cambio de sus instituciones. En consecuencia, el estudio del desarrollo del mercado de trabajo es, en gran medida, el estudio de la evolución de las instituciones del mercado de trabajo” (p. 105, traducción propia).

Sin embargo, las instituciones no pueden tener influencia sobre la trayectoria del salario real en el largo plazo. Por el contrario, esta trayectoria está determinada por la productividad del trabajo.

---

<sup>66</sup> “Esta visión de largo plazo conduce a privilegiar a las cuestiones estructurales como determinantes de los salarios reales y la distribución del ingreso. Los aspectos institucionales por el contrario adquieren mayor relevancia cuando el análisis se dirige a la consideración de subperíodos o etapas” (Llach y Sánchez, 1984:14).

Las instituciones del mercado laboral ... pueden afectar significativamente diversas variables económicas importantes (por ejemplo, la distribución del ingreso y el desempleo); pero debe mencionarse que, al menos en el largo plazo, no afectarían otras variables (por ejemplo, los salarios reales) que son en última instancia determinadas por el desempeño a largo plazo de la economía (p. 106). En el largo plazo, los salarios están determinados por la productividad (p. 129, traducción propia).

El análisis que realizan a partir de la información empírica referida a Argentina destaca esto mismo: “Nótese que los salarios siempre vuelven a su trayectoria (estocástica) de equilibrio, que está determinada por la productividad del trabajo. Sin embargo, hubo varias desviaciones destacadas durante el siglo” (p.130, traducción propia).

Cabe destacar que la información sobre salarios sobre la que se basan Galiani y Gerchunoff muestra, a partir de mediados de la década de 1970, una evolución llamativamente diferente a la que aquí presentaremos (ver capítulo siguiente). Los salarios se triplican en el transcurso del siglo XX, del mismo modo que lo hace el producto medio por hora de trabajo. Al igual que en otros períodos que presentan desviaciones, durante la década de 1990 los salarios crecen bastante por encima de lo determinado por el producto medio del trabajo.

## 4.2 El (pos)keynesianismo vernáculo

Un segundo grupo de autores es el que retoma elementos teóricos keynesianos y, principalmente, poskeynesianos, aplicados a la realidad local.<sup>67</sup> Dentro de este grupo podríamos incluir los trabajos referidos al mercado de trabajo de A. Canitrot y R. Frenkel.

Una primera característica que comparten estos autores es la de otorgar un mayor peso a la configuración y acción de las instituciones sobre la evolución de la economía en general, y en particular de la distribución del ingreso y el salario.<sup>68</sup> “... La teoría de los

---

<sup>67</sup> El pensamiento poskeynesiano tiene varias vertientes. La línea de Michal Kalecki, Nicholas Kaldor y Joan Robinson se diferenciaría del pensamiento de Keynes por suponer un mecanismo de formación de precios en un contexto no competitivo basado en mark-ups, y una distribución del ingreso exógena, sobre la que priman los factores institucionales (Neffa, 2006).

<sup>68</sup> Canitrot afirma que, dentro de la teoría económica, “el pensamiento keynesiano y nekeynesiano es el único que admite la posibilidad de una modificación permanente del salario. Dada la disponibilidad total de recursos y el ingreso total derivado del uso de ellos en la

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” (Figueiredo *et al*, 1985:74). “Si la relevancia del ‘contexto institucional’ impone que no pueda ignorarse ni suponerse tácitamente estable, la estabilidad de determinada configuración institucional debe estar explícita y ésta acota necesariamente el análisis” (p.80). En este sentido, se resalta que la marcada inestabilidad de las instituciones en América Latina, y su relevancia en la determinación de los salarios del sector privado, implica que no pueda dejar de considerársela en cualquier análisis. Por el contrario, en los países desarrollados, dada su estabilidad, la institucionalidad se puede considerar como incluida tácitamente en el análisis.

Los factores institucionales que influirían sobre los salarios son de tres categorías: 1) patrones culturales, hábitos, convenciones y normas éticas; 2) instituciones que enmarcan la negociación salarial y fuerzas que inciden en sus resultados; y 3) naturaleza del régimen político y orientación del Estado y las políticas públicas. Este conjunto de condicionantes tiene presencia en la determinación de los salarios al lado de otros que conceptúan como “más específicamente ‘económicos’” (Figueiredo *et al*, 1985).

Dado que abren la posibilidad a la existencia de distintos regímenes económicos e institucionales, se concentran en el modo en que dentro de períodos acotados se configuran las relaciones entre la dinámica macroeconómica y el mercado laboral y en la descripción de los mecanismos de ajuste predominantes entre estas variables.

En Frenkel (1986) y Figueiredo *et al* (1984), se afirma que, así como en la explicación de largo plazo de los salarios y la distribución del ingreso debe hacerse referencia a los condicionantes institucionales y a sus cambios, en el corto plazo la dinámica de los salarios nominales se explica principalmente por indexación a la inflación pasada, tal como se muestra empíricamente para los casos de Argentina y Chile. Este determinante de corto plazo es una característica común a procesos de alta inflación, con regímenes y contextos institucionales diversos, como se muestra para distintos países de la región. En relación con la influencia de la tasa de inflación pasada sobre los salarios nominales, se encuentra que ni las condiciones del mercado de trabajo ni las variaciones de productividad son factores significativos, siempre en referencia al corto plazo.

---

producción, es posible distribuirlo arbitrariamente entre beneficios y salarios, según la tasa de acumulación de capital que se adopte. Como los beneficios se suponen íntegramente -o principalmente- destinados a la inversión y los salarios al consumo, una mayor tasa de acumulación de capital requiere una proporción mayor del ingreso canalizado hacia los beneficios” (Canitrot, 1975:332).

Es importante aclarar que en su marco analítico los salarios reales se determinan a través del sistema en su conjunto, por la interacción de los mecanismos que determinan salarios nominales y precios respectivamente. Esta característica, así como el hecho de que analizar al mercado de trabajo como un mercado diferente al de bienes y a que visualizan la posibilidad de que el mercado laboral se mantenga en desequilibrio, puede considerarse que los enmarca en la teoría keynesiana (Frenkel, 1986). Por otra parte, el énfasis en la importancia de las instituciones y la idea de que son éstas las que determinan en definitiva la distribución del ingreso, permitiría llamar a estos autores poskeynesianos, más que keynesianos. De todos modos, como se aclaró al principio, estos autores, heterodoxos, conjugan elementos teóricos de distintas escuelas, adaptándolos además a la realidad de los países de América Latina. De hecho, su construcción teórica se ha denominado “neoestructuralismo latinoamericano”<sup>69</sup>.

Canitrot (1975, 1983) desarrolla un esquema analítico de acuerdo con el cual concluye que existe un *trade-off* entre crecimiento económico y mejora de los salarios reales. El modelo en el que se basa “supone implícitamente que el impulsor de la actividad económica se sitúa en el mercado interno, mientras que la restricción impuesta por la cuenta corriente exterior [la restricción externa] determina el ritmo de crecimiento. La economía no puede crecer más allá de lo que permiten las importaciones sumadas a la sustitución de importaciones” (1983, p. 423). Se trata de los fundamentos del llamado modelo *stop & go*, desarrollado por Braun y Joy (1968) para la economía argentina durante el período de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), y ampliamente utilizado desde entonces. Para algunos autores, el modelo seguiría vigente incluso en la actualidad (Fanelli, 2002), mientras que otros entienden que, habiéndose modificado la economía argentina, sus conclusiones ya no resultan aplicables (Gerchunoff, 2006).

Dado este modelo, y tal como lo expone Canitrot, existe un nivel de salario real que es compatible con la restricción externa; es el salario real de equilibrio. La economía sólo puede desviarse de ese nivel en el corto plazo, pero inevitablemente se producirá un ajuste hacia el nivel de equilibrio: Un salario alto provocará un déficit en cuenta corriente, que se corregirá mediante una devaluación cambiaria que, a su vez, provocará una caída en el salario real.

A largo plazo el incremento del salario real requiere del alivio de la restricción externa. Ello sólo puede suceder por la expansión de las exportaciones y por la sustitución de

---

<sup>69</sup> Para una exposición de las ideas y el desarrollo de la escuela estructuralista, primero, y del neoestructuralismo, luego, en América Latina, véase Nahón et al (2006).

importaciones. De este modo, el aumento del salario real depende del aumento de la productividad agraria, de las exportaciones manufactureras y de servicios, y de la inversión en industrias sustitutivas de importaciones (Canitrot, 1983). Así, para los años 1970 Canitrot afirma que la caída de salario real obedece a tres determinantes: el pago de los intereses de la deuda externa; el crecimiento de la productividad primaria, sin el cual la reducción hubiera sido mayor; y la desustitución de importaciones.

### **4.3 Interpretaciones influidas por la escuela clásica**

Una tercera perspectiva posible es la que se sustenta en la teoría clásica. En este campo, tomando algunos elementos de esta teoría, A. Marshall (1977) hace un análisis de largo plazo para el período de la ISI, centrado principalmente en el estudio de los mecanismos de generación de fuerza de trabajo, y la relación entre la oferta de fuerza de trabajo y el proceso de acumulación del capital. Las hipótesis principales son: a) siempre existió disponibilidad continua de mano de obra para los sectores expansivos de la economía y la oferta de fuerza de trabajo fue ilimitada desde 1950, b) la oferta excedente de mano de obra contuvo el nivel salarial real.

En su marco analítico, define a la economía argentina como un capitalismo periférico avanzado. Lo denomina avanzado por la extensión de las relaciones capitalistas de producción, la importancia de la industrialización, el grado de homogeneidad en la estructura productiva y el desarrollo del mercado interno. A su vez, sería periférico por la relación de dependencia que establece con el mercado mundial y con los capitales y tecnología extra-territoriales.

La expansión de la economía depende directamente de la capacidad de importar, y ésta está a su vez limitada por el precio y volumen de las exportaciones agropecuarias. Esto también hace que la economía sea dependiente. Uno de los principales bienes exportables (la carne) es además un componente salarial importante. En el período estudiado la economía se caracterizó por una alta tasa inflacionaria, lo cual tiene consecuencias -a través del ritmo y forma de la inversión- sobre la demanda de fuerza de trabajo.

Como se dijo, analiza particularmente la influencia de la oferta disponible de fuerza de trabajo sobre el salario real, teniendo en cuenta también las variaciones en la productividad y la acción de los sindicatos. Estas relaciones también fueron exploradas en Marshall (1975). Concluye que la presencia del excedente general de mano de obra, que tendió a incrementarse progresivamente durante la ISI, se hizo sentir en el salario a

través de toda la estructura productiva, aunque atenuado por la presencia sindical. Es decir, las condiciones generales en el mercado de trabajo afectan los salarios de todos los trabajadores, independientemente del sector de actividad en el que se desempeñen y de su calificación. Esta conclusión se opone a la idea de la existencia de mercados de trabajo duales que funcionan de forma independiente entre sí. La intervención sindical contribuye a lograr este resultado, en tanto asegura la difusión de los incrementos salariales hacia las ocupaciones que, por sus características, resultan más vulnerables a la presión del excedente de mano de obra.

Féliz y Chena (2005) autodefinen su marco conceptual afirmando que toman “elementos del marxismo y el estructuralismo latinoamericano” (p.1). Analizan “algunos de los canales a través de los cuales las restricciones macroeconómicas propias de las economías periféricas, dependientes y desequilibradas se trasladan al mercado de trabajo” (p.18). Así concluyen que los bajos niveles salariales en Argentina se deben a la imposibilidad del capital periférico de competir por rentas tecnológicas, lo cual es aprovechado por el capital transnacional y el gran capital nacional para ganar los espacios de los mercados más rentables. En relación con el mecanismo del *stop & go* y las devaluaciones recurrentes, señalan que las mismas son medidas drásticas para recuperar las tasas de ganancia a costa de la disminución del salario real, pero que no garantizan ni el aumento de la inversión ni una mayor elasticidad empleo-producto ni, por tanto, una mayor creación de empleo. Por el contrario, las crisis recurrentes desincentivan la inversión en innovación y generan una tendencia hacia una mayor flexibilización en el uso de la fuerza de trabajo.

Este mismo marco es el que subyace al trabajo de Féliz y Pérez (2004), un estudio histórico de la relación entre salarios reales y productividad en Argentina. A partir de este estudio buscan mostrar que los cambios en esta relación obedecen al modo en que en cada momento se resuelve el conflicto de clases: “Los niveles de salario real en el mediano plazo ... dependerán de la conflictiva relación entre el poder de organización y resistencia del trabajo, la organización de los procesos de trabajo y las condiciones imperantes en el mercado de trabajo propiamente dicho” (p. 7). En su análisis, tienden a interpretar que los salarios dependen exclusivamente de la lucha de clases, sin tener en cuenta otros condicionantes económicos e incluso olvidando que los márgenes mismos en los que esa lucha se desenvuelve dependen del poder relativo de las partes en conflicto y que dicho poder también proviene del modo en que el funcionamiento económico afecta al mercado de trabajo.

#### 4.4 Mercados de trabajo segmentados e informalidad

Otro tipo de trabajos son los que se basan en las teorías de los mercados laborales segmentados (PREALC, 1987). Esta visión busca explicar de modo diferencial el funcionamiento del mercado de trabajo del sector formal de la economía y del sector informal, característica que, como se mencionó anteriormente, comparte gran parte de los países periféricos.

Si bien este enfoque ha sido muy fructífero para el análisis de otros países de América Latina, su aplicación a la Argentina ha sido menos relevante, ya que en nuestro país no resultaba tan importante el llamado “sector informal” ni presentaba las características descritas por la teoría (Dieguez y Gerchunoff, 1984). Antes bien, muchas de las ocupaciones informales (independientes) se caracterizaban por implicar niveles de ingresos superiores a los de los trabajadores asalariados formales. A partir de la década de 1980, sin embargo, se desarrollaron algunos estudios que destacaban la creciente importancia de la informalidad en nuestro país (López y Monza, 1995; Carpio et al., 1999).<sup>70</sup>

#### 4.5 Síntesis

Tal como se ha mostrado, los análisis de largo plazo del mercado laboral argentino no resultan numerosos ni completos. Son particularmente escasos los estudios que buscan explicar la evolución del mercado laboral, y de los salarios en particular, en extensos períodos de tiempo. Entre los trabajos disponibles, gran parte se concentra en el período de la ISI, lo cual deriva del hecho de que fueron realizados durante los años 1960 o 1970. Son más exiguos aún los que llegan hasta la actualidad, o al menos hasta la década de 1990, y que incluyan en su análisis la comparación de distintos patrones de crecimiento.

Los estudios reseñados, con anclaje en diferentes corrientes teóricas, tienen la virtud de poner de relieve características propias de nuestra economía que deben ser consideradas al momento de analizar el mercado de trabajo local. Esta misma cuestión fue señalada en la sección 2. Por ello, los trabajos de estos autores ayudaron a la interpretación de las especificidades de la economía argentina a tener en cuenta en el análisis, y sus conclusiones serán consideradas y contrastadas a lo largo de este trabajo.

---

<sup>70</sup> Uno de los primeros análisis de informalidad en Argentina es Sánchez y Ferrero (1977).

Dado que en el análisis a realizar se pondrán en discusión las hipótesis y conclusiones estudiadas por estos autores, en referencia a distintas temáticas y etapas delimitadas, no resulta necesario aquí extender la revisión bibliográfica. Las referencias a la literatura local se encontrarán, en cambio, integradas en la exposición.

## CAPÍTULO 2

# EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS EN ARGENTINA DESDE 1950

### Introducción

Este capítulo se centra en la descripción de la evolución de los salarios reales promedio<sup>71</sup> y el nivel de ocupación en Argentina entre mediados del siglo XX e inicios del siglo XXI. A su vez, se busca analizar en qué medida las variables económicas habitualmente vinculadas con los salarios pueden dar cuenta de su evolución.

Tal como se desarrolló en el capítulo previo, no resultan frecuentes los estudios que se refieran al comportamiento de largo plazo del mercado de trabajo. En parte, ello puede obedecer a la falta de series estadísticas oficiales consistentes a lo largo del tiempo; en parte, puede ser también porque los enfoques teóricos adoptados en los estudios sobre los salarios tienden a concentrarse en factores de análisis que pueden apreciarse en cada período de forma aislada de los otros. De acuerdo con nuestro enfoque, en cambio, sólo en un estudio de largo plazo pueden distinguirse los determinantes que persisten en el tiempo y aquellos que son propios de los distintos patrones de crecimiento.

Una importante dificultad inicial para llevar a cabo el análisis ha sido la inexistencia de series oficiales de remuneraciones y empleo en la Argentina que tengan continuidad en el largo plazo. De este modo, para construir las series de datos que se utilizan en esta investigación fue necesario recurrir, al menos, a tres fuentes diferentes: el Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso (BCRA, 1975) para el período 1950-73, la Encuesta Permanente de Hogares desde 1974 y la Cuenta de Generación del Ingreso, mediante la cual se publicó recientemente información desde 1993 (ver Anexo). Recurriendo a estas tres fuentes se buscó reconstruir la evolución del “salario doblemente bruto” (el salario bruto más los aportes patronales), y de la cantidad de ocupados.<sup>72</sup> Es sabido que la utilización de series de diferentes fuentes implica inevitables problemas de

---

<sup>71</sup> De aquí en adelante, al hablar de salarios nos referiremos siempre a los salarios reales, aunque no necesariamente se aclare en cada caso. Se entiende por salario real el conjunto de bienes y servicios que se pueden adquirir con los salarios, es el poder adquisitivo del salario en términos de una canasta de bienes y servicios.

<sup>72</sup> La razón por la cual se toma el salario doblemente bruto es tanto operativa como conceptual. Por un lado, las series disponibles en los sistemas de cuentas nacionales lo contabilizan de esta forma. Por otro lado, puede considerarse que el salario es la suma de lo que se paga en forma directa (salario neto) y en forma indirecta (a través de aportes y contribuciones).

comparabilidad. Estas dificultades se atenúan, en cierto modo, por el hecho de que el análisis se concentra en la evolución de las variables, más que en su valor absoluto.

En lo que sigue, el capítulo se organiza en dos grandes secciones. En la primera, se busca describir la evolución de las remuneraciones reales y de la ocupación entre 1950 y 2006. Para ello, se realiza la descomposición de la tendencia, el ciclo y el componente irregular de estas series de tiempo, lo cual resulta útil para apreciar con mayor facilidad su comportamiento y sus cambios a través del tiempo. En relación con los salarios, se destaca el cambio de tendencia que se produce a mediados de la década de 1970, que implica un descenso en el nivel medio de las remuneraciones desde entonces. Esta ruptura se convierte en uno de los interrogantes principales del análisis de allí en adelante.

En la segunda sección, de acuerdo con el marco conceptual desarrollado en el capítulo 1, se indaga acerca de la relación que puede existir entre la tendencia de los salarios y los cambios observados en el PIB per cápita, la productividad, el ritmo de creación de empleo y la desocupación, y el tipo de cambio real. Un primer análisis exploratorio se complementa con un estudio cuantitativo que, dadas las características de las series utilizadas, se basa en el análisis de cointegración.

## **1. Tendencias generales de los salarios y la ocupación en 1950-2006**

### **1.1 La descomposición de las series de tiempo**

Para el análisis de los salarios reales en este período, resulta útil la descomposición aditiva de las series de salarios y otras variables económicas en términos de su tendencia, ciclo y componente irregular. Esta descomposición, frecuentemente aplicada a las series de tiempo, supone que la serie engloba movimientos o variaciones características que pueden medirse y observarse separadamente. Sus diferentes componentes podrían incluso responder a distintos determinantes.

La tendencia de una serie de tiempo es el componente de largo plazo que representa el crecimiento o disminución en la serie sobre un período amplio. El ciclo refiere a las oscilaciones de larga duración (superiores a un año) alrededor de la curva de tendencia, las cuales pueden o no ser periódicas, es decir, pueden o no seguir caminos análogos en intervalos de tiempo iguales. Se caracterizan por tener lapsos de expansión y contracción. En el caso de las series económicas, esta fluctuación alrededor de la tendencia suele estar influida por la expansión y contracción del producto, es decir, el

ciclo económico. Finalmente, el componente aleatorio mide la variabilidad remanente de las series de tiempo una vez descontados los demás componentes. Contabiliza la variabilidad aleatoria en una serie de tiempo, que es ocasionada por factores imprevistos y no ocurrentes. Si bien la mayoría de los componentes irregulares se conforman de variabilidad aleatoria, también pueden estar dando cuenta de sucesos económicos puntuales que provocan irregularidad en una variable. En este caso, se trataría de factores cuyos efectos sólo perduran durante un corto intervalo de tiempo.

De este modo, puede pensarse que la tendencia representaría la trayectoria de los salarios en el largo plazo, mientras que el ciclo expresaría su variabilidad asociada al ciclo económico. Finalmente, el componente irregular podría responder a variaciones en el salario real no sostenibles en el tiempo, que se compensarían tras un período de ajuste y/o a modificaciones temporales causadas por fenómenos también coyunturales.<sup>73</sup>

Para la extracción de la tendencia se utiliza el filtro Hodrick-Prescott. Se trata de un método que sirve para extraer la tendencia de una serie de tiempo, presentado por Hodrick y Prescott en la década de 1980.<sup>74</sup> Este método, que descompone la serie en un componente tendencial y otro cíclico, es utilizado frecuentemente para el análisis de series macroeconómicas, en especial para el estudio de los ciclos económicos, ya que brinda resultados más consistentes con los datos observados que otros métodos. La tendencia que resulta es la que podría dibujarse “a mano alzada”; dicho en otras palabras, ajusta una curva suave sobre los datos observados.

En esta primera exploración se observarán, además de los salarios, también las series de empleo, Producto Interno Bruto (PIB), PIB per cápita y producto por ocupado, de modo de considerar variables clave que permitan dar cuenta del comportamiento del mercado laboral en relación con la trayectoria de la economía.

### **1.1 Inestabilidad y ruptura en la trayectoria de los salarios**

Una primera observación de la trayectoria que siguen los salarios en el largo plazo permite apreciar, como una de las características sobresalientes, una fuerte inestabilidad en los valores. Como se observa en el Gráfico N° 2.1, los salarios tienen oscilaciones frecuentes y muy pronunciadas. Las caídas anuales más fuertes

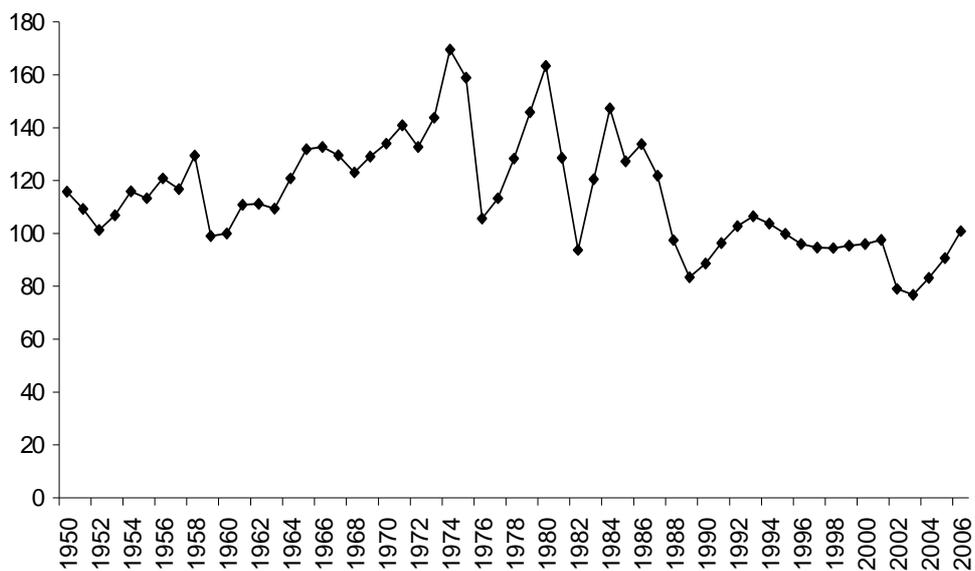
---

<sup>73</sup> Dado que se trabaja con datos anuales, no tiene sentido incluir un análisis de estacionalidad, el cuarto componente que se suele descomponer en las series de tiempo.

<sup>74</sup> Para una explicación de este método, puede consultarse Hodrick y Prescott (1997) y Muñoz y Kikut (1994)

corresponden a los años 1959 (23%), 1976 (34%) y 1982 (27%); los mayores aumentos a 1983 (29%) y 1984 (22%). En general, las oscilaciones aparecen como particularmente marcadas en el período 1972-1993, arrojando una variación promedio anual de 13,8%; esta etapa coincide con los años de más elevada inflación en Argentina. El período 1997-2001, por su parte, resulta ser el de mayor estabilidad, con un promedio de variaciones anuales de 0,9%.

**Gráfico N° 2.1. Evolución del salario real promedio en Argentina, 1950-2006. Índice 1960=100.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Para poner esta característica en contexto regional, se comparó la variabilidad de los salarios en Argentina con la de otros países de América Latina (Cuadro N° 2.1). De acuerdo con información de CEPAL para el período 1980-2003, sólo Perú presenta una variabilidad en los salarios más fuerte que la de Argentina; mientras que México tiene valores similares pero más bajos. En el resto de los países de la región los salarios siguen una trayectoria marcadamente más estable. Es interesante resaltar que estos resultados se obtienen aún cuando, dada la disponibilidad de información, no se pudieron tomar los datos correspondientes a la década de 1970, cuando los salarios en Argentina siguieron una trayectoria particularmente inestable.

**Cuadro N° 2.1. Variabilidad de los salarios reales en países seleccionados de América Latina, 1980-2003. Desvío estándar del componente irregular de las series.**

Variabilidad	
Perú	39,07
<b>Argentina</b>	<b>14,80</b>
México	12,10
Brasil	8,80
Uruguay	7,94
Costa Rica	7,33
Chile	6,39
Paraguay	5,80
Bolivia	5,66
Colombia	3,77

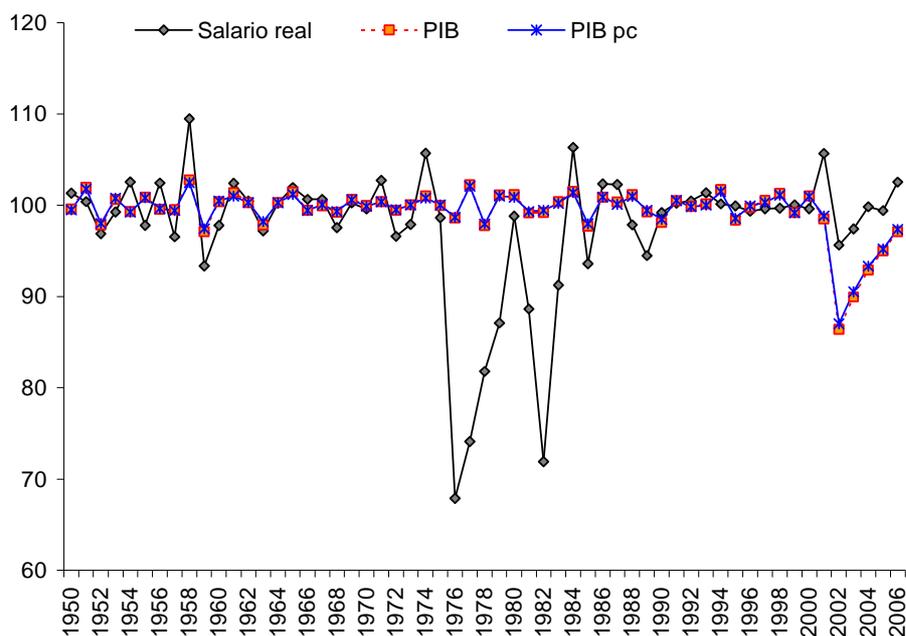
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de CEPAL, División de Desarrollo Económico.

La inestabilidad macroeconómica ha sido mencionada repetidamente como una de las características distintivas de la economía argentina. Podría pensarse entonces que estas fuertes variaciones en los salarios son un reflejo más de los marcados ciclos que atravesó la economía nacional. Para comprobar si es así, se separó el componente de tendencia y el residuo irregular de las series de salarios y de PIB. A partir del cociente del componente irregular sobre la tendencia, se puede concluir, de manera robusta y teniendo en cuenta el modelo generador del proceso, que la variabilidad en los salarios promedio resulta mayor que la variabilidad del PIB; el mismo resultado se obtiene respecto al PBI per cápita.<sup>75</sup> Es decir, que las variaciones en los salarios reales son incluso más bruscas que las que se observan en el producto. En forma visual, ello puede observarse en el Gráfico N° 2.2, que presenta los componentes irregulares de las series de salario real y producto. Claramente, existieron muy fuertes variaciones irregulares en los salarios que no se corresponden con variaciones del PIB.

---

<sup>75</sup> Sobre la metodología para cuantificar la variabilidad de la serie de tiempo, puede consultarse Wallis (2006).

**Gráfico N° 2.2. Componente irregular de las series de salario real, PIB y PIB per cápita, 1950-2006.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

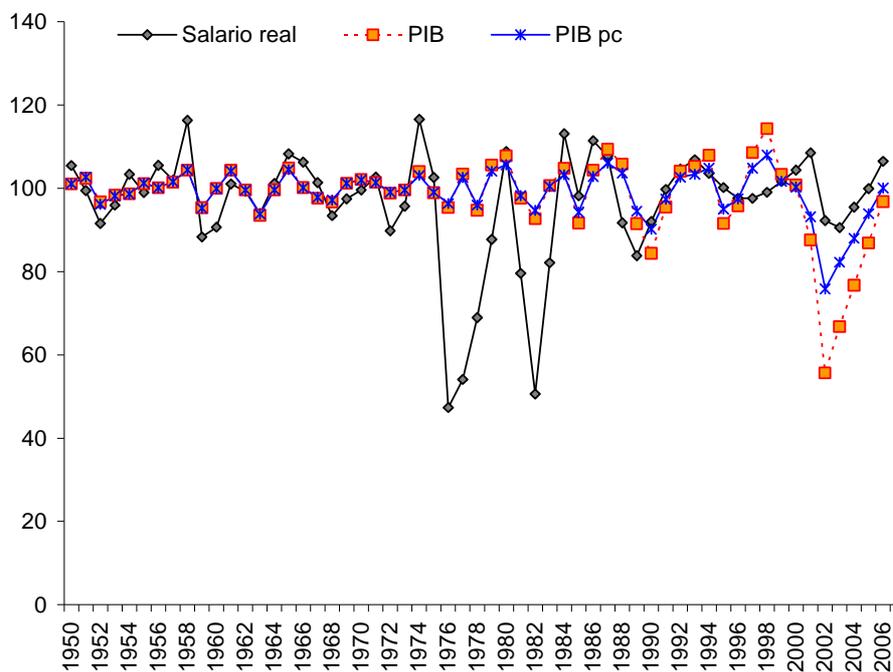
El componente cíclico en los salarios también tendió a ser más marcado que el ciclo económico, tal como puede observarse en el Gráfico N° 2.3. En particular, este comportamiento se dio desde 1950 y hasta el inicio de la década de 1990. Los salarios reales tendían a caer más que el PIB en la fase descendente del ciclo y a incrementarse relativamente más en la fase ascendente.

Cabe aclarar que la fuerte inestabilidad de los salarios dificulta la interpretación de su trayectoria en el largo plazo, ya que obstaculiza la diferenciación entre aquellos cambios estructurales que pudieran haber ocurrido en la economía y en el mercado laboral, y las variaciones coyunturales que se corresponden con este patrón de alta variabilidad.

No obstante, es posible percibir la tendencia subyacente. Los salarios reales promedio exhiben un primer largo período de crecimiento, que se extiende al menos desde 1959<sup>76</sup> hasta 1974, año en que alcanzan su pico máximo. Desde entonces siguen -con variaciones muy marcadas- un sendero descendente. La caída es fuerte, de modo tal que en el momento de la crisis de 2002-2003 el salario medio se ubica en el nivel más bajo de los cincuenta años considerados.

<sup>76</sup> En el Gráfico N° 2.1, la evaluación de la tendencia seguida por los salarios entre 1950 y 1959 se ve fuertemente influida por la caída ocurrida en este último año (23%). Si, en cambio, se observara la serie desde 1940, podría verse que los salarios se incrementaron en 43% en términos reales entre 1940 y 1950 y en 22% entre 1940 y 1959 (Llach y Sánchez, 1984).

**Gráfico N° 2.3. Componente cíclico (filtro Hodrick-Prescott) de las series de salario real, PIB y PIB per cápita, 1950-2006.**

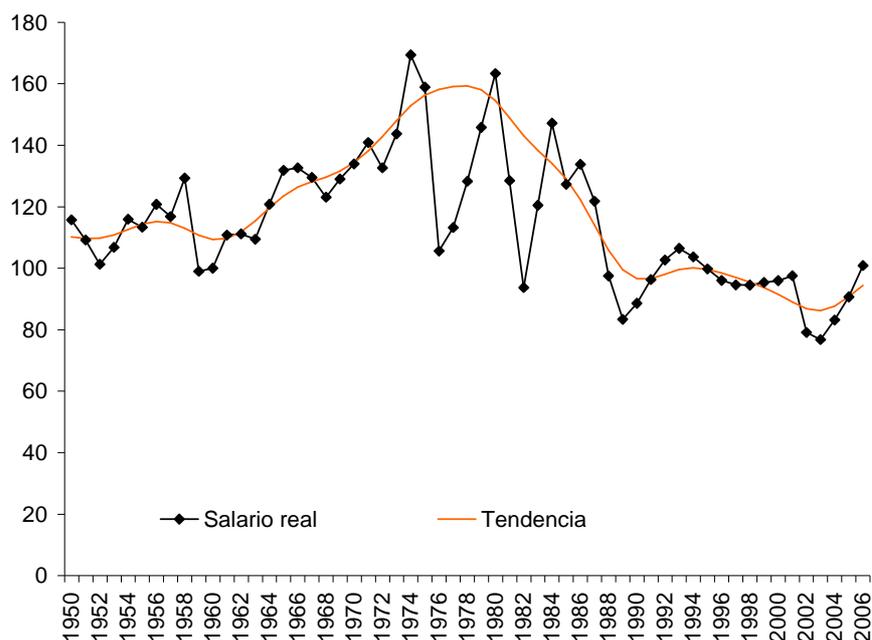


Fuente: Ver Anexo metodológico.

La observación de la tendencia calculada utilizando el filtro de Hodrick-Prescott (HP) muestra muy claramente este proceso, permitiendo hacer abstracción de los ciclos y de la inestabilidad propia de los salarios reales (Gráfico N° 2.4). En efecto, la tendencia de los salarios reales se caracteriza por mostrar un primer período de crecimiento, que se acelera a partir de inicios de la década de 1970. Este ascenso tiene un quiebre muy claro hacia mediados de la década de 1970 y un descenso abrupto desde entonces. La década de la convertibilidad implica un freno en el ritmo de este descenso, quedando el salario estabilizado en un nivel deprimido. Más allá de la recuperación relativa de los salarios desde 2003, la tendencia decreciente que se observa desde 1975 tiene como resultado que el nivel del salario actual resulte inusualmente reducido en términos históricos.<sup>77</sup>

<sup>77</sup> A pesar del corto período transcurrido desde 2003, el fuerte cambio en la trayectoria del salario justifica el preguntarse si ha habido o no un cambio en la tendencia desde entonces.

**Gráfico N° 2.4. Evolución del salario real promedio en Argentina (índice 1960=100) y tendencia utilizando el filtro Hodrick-Prescott, 1950-2006.**

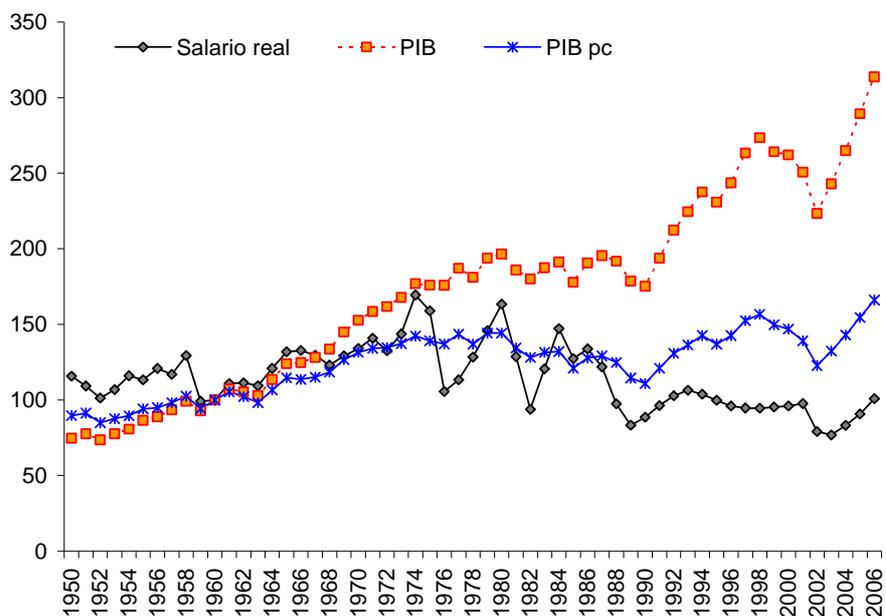


Fuente: Ver Anexo metodológico.

En efecto, en 2006 el poder adquisitivo del salario fue prácticamente el mismo que en 1960, lo que de algún modo está mostrando que la clase trabajadora argentina no se ha apropiado de los beneficios del crecimiento económico acumulado en las últimas décadas. Esta idea queda reforzada si se compara la evolución del salario con el crecimiento del valor agregado, es decir, con la generación de riqueza en el país. En el conjunto de los cincuenta años considerados, mientras el PIB per cápita se duplica en términos reales, el salario medio, no sólo no aumenta, sino que incluso disminuye (Gráficos N° 2.5 y N° 2.6). Esta pérdida en la participación de los trabajadores en la riqueza es el resultado del largo proceso de caída de salarios en 1975-2002.

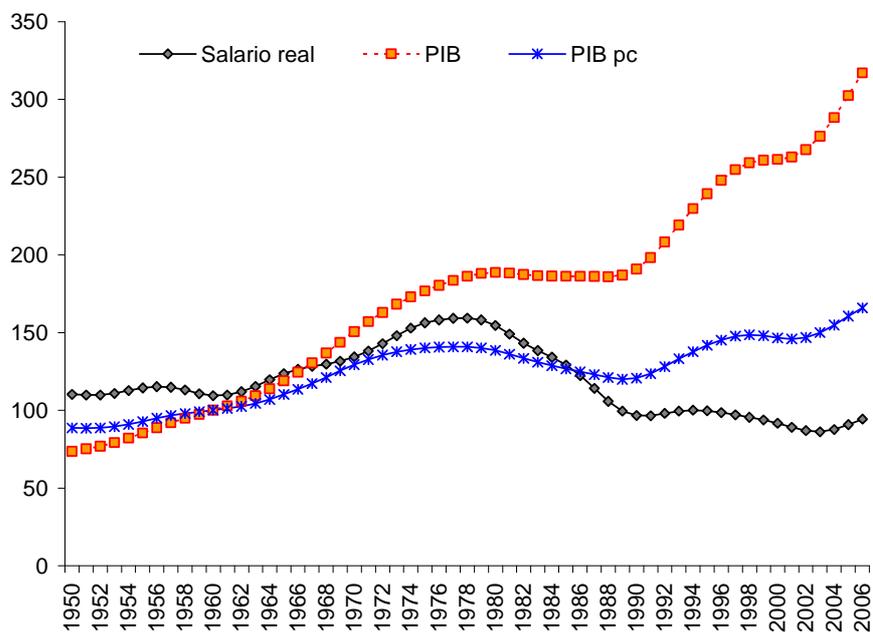
De más está decir que este retroceso en los niveles salariales no es una cuestión abstracta; implica un deterioro en las condiciones de vida de la población y es una de las principales causas del incremento de la pobreza en nuestro país, que no casualmente coincide con el período de caída tendencial en los salarios.

**Gráfico N° 2.5. Evolución del salario real promedio, y el PIB y el PIB per cápita a precios constantes, 1950-2006. Índice 1960=100.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

**Gráfico N° 2.6. Tendencia (filtro Hodrick-Prescott) del salario real promedio, y el Producto Interno Bruto y el PIB per cápita a precios constantes, 1950-2006.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

De acuerdo con esta primera descripción, el análisis que se realice deberá apuntar a dar cuenta del cambio en la tendencia de los salarios a mediados de la década de 1970, de su reducido nivel desde entonces y de la inestabilidad de los mismos.

## 1.2 Evolución del empleo

Con el fin de avanzar en esta caracterización general, puede explorarse cuál fue la trayectoria seguida por la ocupación en este período de más de cincuenta años que se extiende de 1950 a 2006. Al hacerlo, puede constatarse que la cantidad de ocupados crece entre esos años prácticamente a la misma tasa que la población, de modo que no habría cambios significativos en la tasa de empleo si se comparan los años extremos.<sup>78</sup> No obstante, esta conclusión global se modifica de acuerdo con el período considerado. En particular, el extraordinario crecimiento de la ocupación en 2003-2006 permite recuperar lo perdido no sólo en la crisis inmediatamente anterior sino en los treinta años precedentes.

De este modo, si el estudio se detuviese en la década de 1980 o, más aún, en la década de 1990, se observaría que hasta ese momento el crecimiento acumulado del empleo había resultado significativamente inferior al de la población, lo cual se reflejaba en una disminución de la tasa de empleo. El Gráfico N° 2.8 permite apreciar estas variaciones en la tasa de empleo, que ha fluctuado entre el 35% y el 42% de la población total, con largos períodos de caídas y otros de ascenso. A grandes rasgos pueden distinguirse las siguientes etapas: 1) hasta 1963 la tasa de empleo disminuye continuamente; 2) desde entonces y hasta 1974 se incrementa, volviendo a valores similares a los de inicios de los años 1950; 3) entre 1974 y 1983 la trayectoria vuelve a ser decreciente; 4) desde entonces y hasta 1993 tiene un leve incremento, que no le permite alcanzar los máximos niveles históricos del período; 5) entre ese año y 2002 las fluctuaciones en la tasa de empleo son superiores a las de cualquier otro período anterior, y el resultado final es una fuerte caída, que lleva a esta tasa al mínimo nivel de estos años; 6) finalmente, hay un muy rápido incremento entre 2003 y 2006, que implica que la tasa de empleo supera el pico histórico anterior de 1974 y supera también prácticamente la totalidad de los valores desde 1950 (con excepción del año 1951).

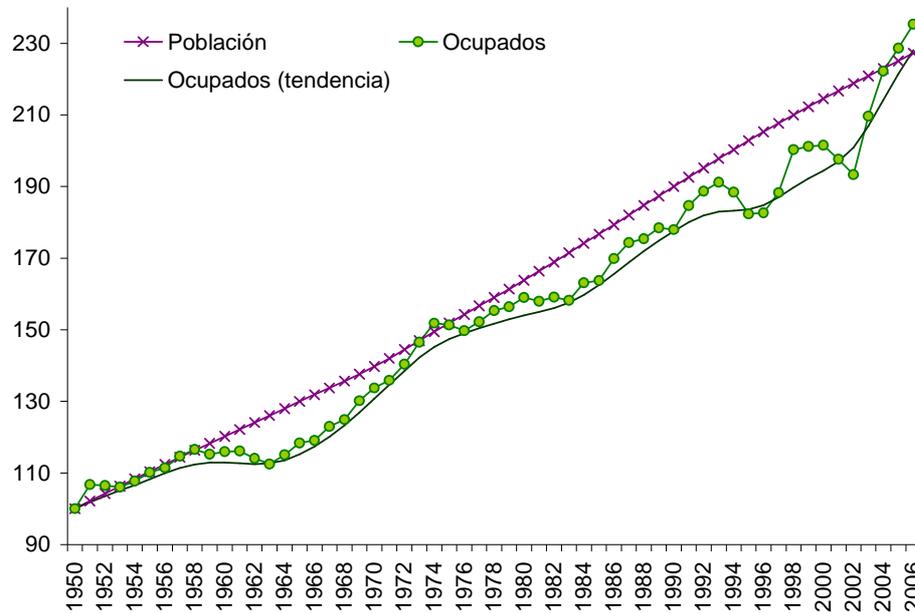
La existencia de etapas en las cuales la ocupación se comporta de modo diferente (crece, se estanca o decrece) dificulta la posibilidad de realizar un análisis global de este largo período. En relación con la tendencia de los salarios sólo puede adelantarse una conclusión muy general: mientras que entre 1975 y 2002 los salarios siguen un sendero decreciente, puede decirse que a grandes rasgos sucede lo mismo con la tasa de empleo, al menos si se toman los años extremos. Por el contrario, no hay una

---

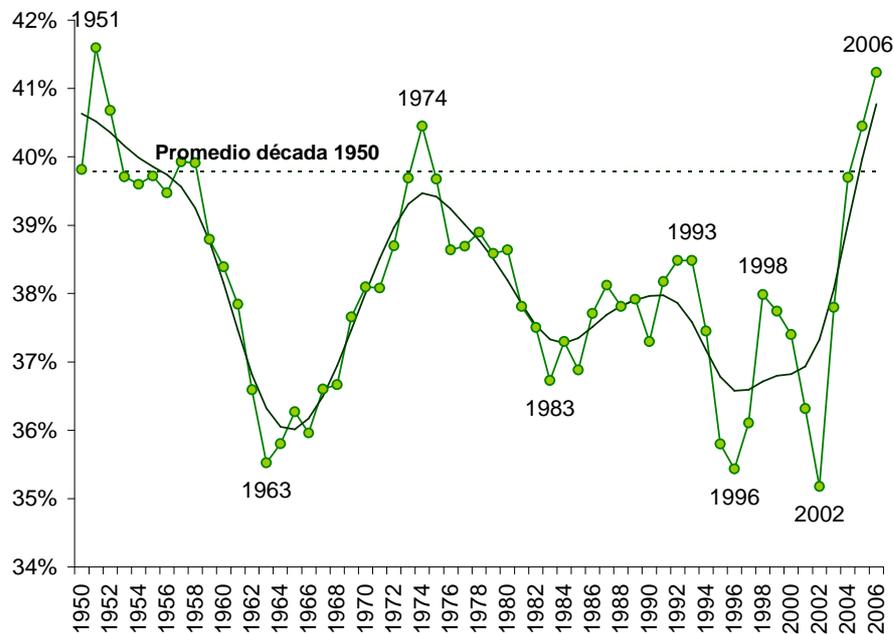
<sup>78</sup> La tasa de empleo se define como el cociente entre el número de ocupados y la población del país.

coincidencia en los movimientos generales de salario y tasa de empleo entre 1950 y 1974; en todo caso, la correlación positiva esperada sólo se observa entre 1963 y 1974.

**Gráfico N° 2.7. Evolución de la población y el empleo total, 1950-2006. Índice 1950=100.**



**Gráfico N° 2.8. Tasa de empleo, 1950-2006. En porcentajes sobre la población total.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

El componente cíclico de la ocupación se muestra en el Gráfico N° 2.9, aislado de la tendencia y el componente irregular de la serie. La comparación con el ciclo del producto permite llegar a algunas conclusiones básicas. En primer lugar, como es

esperable de acuerdo con la evidencia internacional (Cahuc y Zylberberg, 2004), el ciclo de la ocupación sigue al del producto, aunque sus variaciones tienden a ser menos exacerbadas. Es decir, cuando crece el valor agregado también se expande la ocupación, y viceversa, aunque las fluctuaciones en el nivel de empleo tienden a ser menores que las fluctuaciones del producto. En este caso, es muy probable que se observe una mayor variabilidad en la cantidad de horas trabajadas que en el empleo, de modo tal de ajustar en mayor medida la cantidad de horas-hombre a las necesidades de la producción.<sup>79</sup>

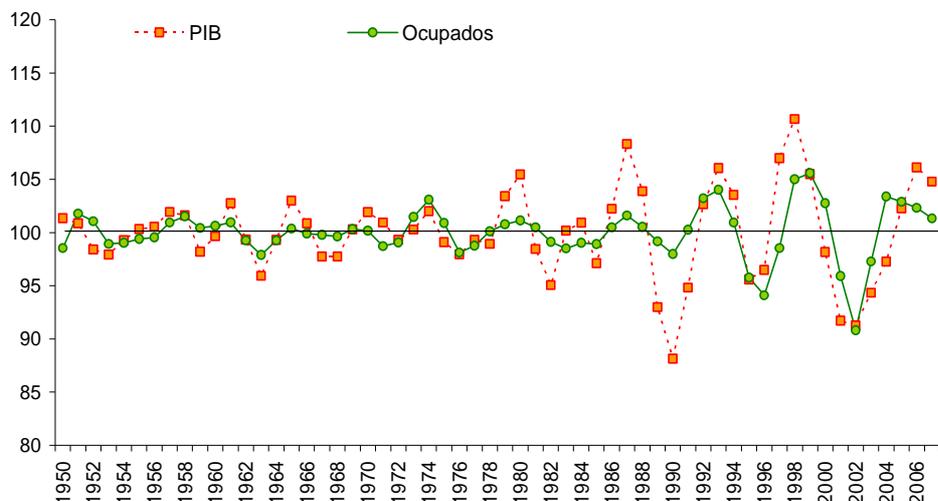
De todos modos, las fluctuaciones periódicas de la ocupación son muy significativas. Se destacan, sobre todo, las grandes fluctuaciones que se observan en la década de 1990 que, como se vio, se reflejaron en fuertes y rápidos cambios en la tasa de empleo. Es interesante resaltar que durante este período, el comportamiento de la ocupación en relación con el producto parece ser diferente al de los años ochenta. En efecto, ambas décadas se caracterizan por presentar variaciones muy marcadas en el PIB pero, mientras que en los años ochenta el empleo tiende a ser menos inestable que el producto (en particular, en los momentos de caída), en los noventa sus desplomes son tan intensos como los del producto. Si se consideran los dos grandes períodos distinguidos en relación con el salario real (antes y después de mediados de la década de 1970), es posible apreciar que, en conjunto, el primero se caracteriza por una variabilidad del empleo y del producto significativamente menor que el segundo.

Por otra parte, la observación conjunta del ciclo del empleo y el del salario real permite también arribar a algunas conclusiones. Se ha destacado ya que en Argentina la evolución de los salarios resultó muy inestable. Hasta 1990 esa variación en el nivel de salarios es claramente superior a las fluctuaciones del empleo, de modo tal que podría decirse que las modificaciones en el mercado de trabajo se expresan, primeramente, en el nivel de salarios y, con menor intensidad, en el de empleo. Desde 1990, en cambio, llama la atención que la variabilidad del empleo es incluso mayor que la del salario real medio (Gráfico N° 2.10). Es decir, el período de mayor estabilidad relativa de los salarios reales es aquel en el cual la ocupación muestra las mayores oscilaciones cíclicas y una muy fuerte reacción hacia abajo en los momentos de recesión y crisis económica. Diversos autores han llamado hecho referencia a esta respuesta de la ocupación, afirmando que en esta década “el mercado de trabajo no ajustó por precio sino por cantidad”, en referencia al ajuste del mercado de trabajo según la teoría ortodoxa.

---

<sup>79</sup> Si bien no es posible contar con esta información para el largo período considerado, esta conclusión sí se verifica para las etapas en las que se cuenta con los datos correspondientes. Ver, por ejemplo, Graña y Kennedy (2005).

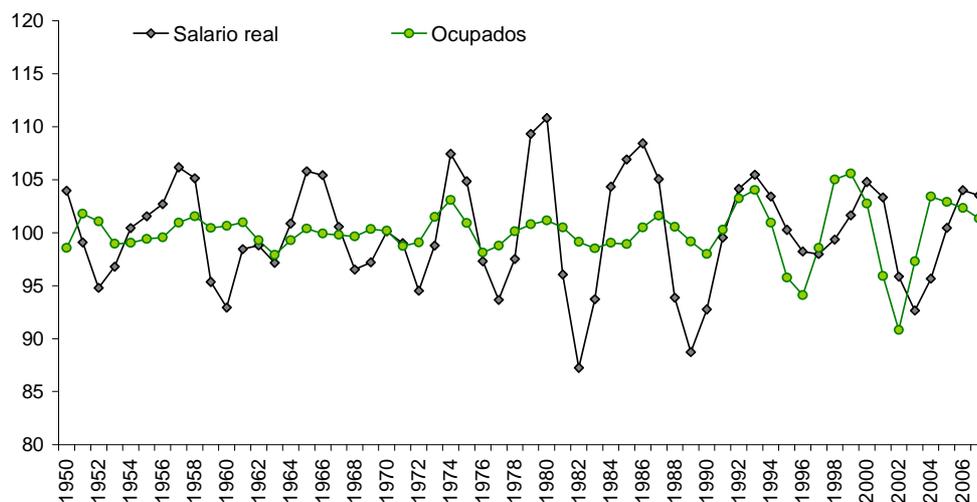
**Gráfico N° 2.9. Componente cíclico del producto y de la cantidad de ocupados, 1950-2007.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Se ha hecho ya un análisis comparativo relativo a la intensidad de las variaciones cíclicas del empleo y del salario. Es necesario verificar también si existe además una asociación entre ambas series, ya que, de acuerdo con las justificaciones teóricas ya vistas en el capítulo 1, las variaciones de los salarios tienden a responder a las del empleo. En este sentido, y a grandes rasgos, puede notarse la similitud en el ciclo de ambas variables, que tienden a incrementarse o disminuir de modo casi simultáneo o con un rezago de un breve período, en general un año (Gráfico N° 2.11). Es decir, tras un breve lapso el incremento (disminución) en el empleo se refleja en aumentos (caídas) en el salario real. Hay, sin embargo, algunos años que constituyen excepciones: 1951 (aunque el hecho de tratarse del inicio de la serie impide apreciar bien esta situación), 1983-1985, 1987, 2005-2006. Como es evidente, aun existiendo esta asociación, la magnitud de los cambios relativos no es en absoluto constante a través del tiempo. Como ya se mencionó, a partir de la década de 1990 se observa que las variaciones en los salarios tienden a ser mayores en relación con las variaciones en la ocupación, respecto de lo que habían sido en décadas anteriores.

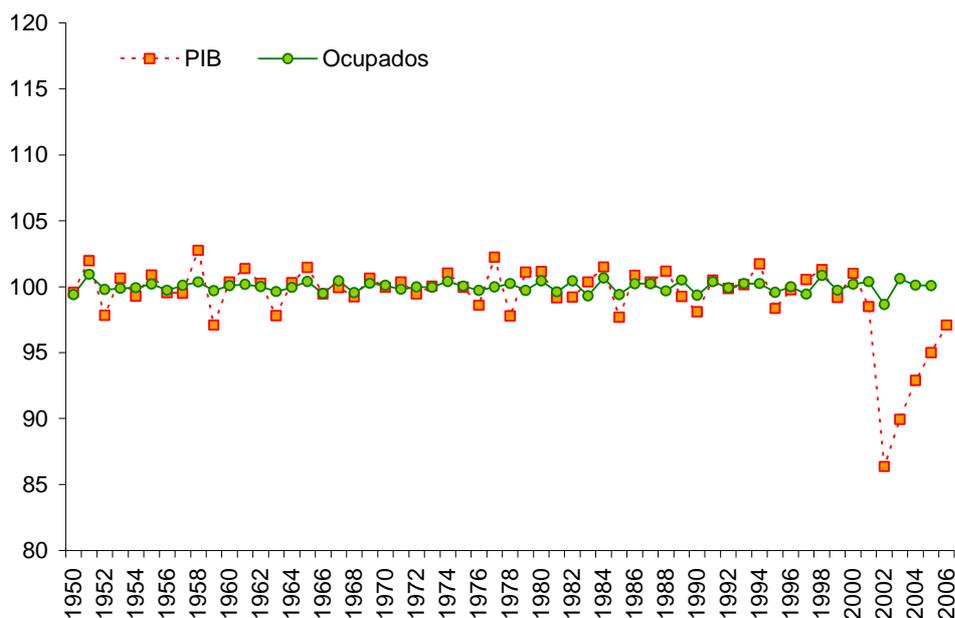
**Gráfico N° 2.10. Componente cíclico del salario real y de la cantidad de ocupados, 1950-2007.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Para finalizar esta lectura de la descomposición de la serie temporal de la cantidad de ocupados, resta observar el componente irregular de la serie. Este componente irregular, al igual que el componente cíclico, tiende a tener menos variabilidad que el del producto (y, por supuesto, mucho menor que el de los salarios reales), tal como se muestra en el Gráfico N° 2.11.

**Gráfico N° 2.11. Componente irregular de las series de PIB y ocupados, 1950-2006.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

### 1.3 Síntesis

El análisis exploratorio realizado en esta sección ha permitido arribar a algunas conclusiones preliminares acerca de las cuales será necesario profundizar el análisis. Asimismo, han podido identificarse, junto con las tendencias generales, comportamientos específicos de ciertos períodos de tiempo más acotados. El estudio que se desarrolle de aquí en adelante debe apuntar a dar cuenta tanto de las continuidades como de estos cambios.

Las principales conclusiones pueden resumirse en lo que sigue:

- La trayectoria de los salarios reales ha sido muy inestable a lo largo del período analizado, con excepción de la década de la convertibilidad.
- Esta variabilidad de los salarios reales ha resultado superior a la variabilidad del empleo y a la del producto.
- La tendencia de los salarios reales muestra un quiebre a mediados de la década de 1970, que separa un largo período de ascenso de otro de caída que culmina en 2002.
- Esta caída es tan fuerte y extendida que el nivel del salario real medio en 2006 es prácticamente igual al de 1960.
- El empleo ha mostrado tasas de incremento muy diferentes en distintas etapas a lo largo del período analizado, lo cual se refleja en cambios importantes en la tasa de empleo. Se destacan dos períodos de ascenso acelerado en el empleo: 1963-1974 y 2002-2006.
- El ciclo del empleo resulta menos marcado que el del producto a lo largo de todo el período analizado. Sin embargo, a partir de 1990 la variabilidad del ciclo del empleo resulta mucho mayor en relación con la del producto que en años anteriores.
- El ciclo del empleo y el del salario se asemejan, en el sentido de que ambas variables tienden a iniciar su ascenso y su descenso simultáneamente o con diferencia de un año.
- A partir de 1990 la amplitud del ciclo de los salarios reales tiende a ser mayor en relación con la amplitud del ciclo de la ocupación, respecto de lo que había sido en décadas anteriores.

Estas primeras conclusiones permiten destacar ciertos momentos históricos, que marcan el inicio de cambios en el comportamiento del mercado de trabajo. Así, el período 1963-74 se destaca por presentar ciertas particularidades específicas, al igual que sucede con la década de 1990 y con el período iniciado en 2002-2003.

## **2. La caída de los salarios en los últimos 30 años y sus determinantes**

Hasta aquí se han mostrado los grandes rasgos de la evolución de los salarios y la ocupación en Argentina desde mediados del siglo XX. Siendo el propósito principal de este trabajo explicar la trayectoria de los salarios reales, el análisis realizado hasta el momento sugiere un primer gran interrogante, de vital importancia: ¿De qué modo puede explicarse el quiebre en la tendencia que se observa desde 1975-1976?

Resulta ineludible la asociación de esos años con el inicio de la última dictadura militar. Es uno de los momentos clave de nuestra historia reciente y, en términos científicos, seguramente uno de los nudos más difíciles de desentrañar, dada la confluencia de transformaciones que se suceden desde entonces. Es un quiebre en términos políticos e institucionales, pero también marca el inicio de un nuevo patrón de crecimiento económico (Basualdo, 2006). Para los trabajadores, es el comienzo de un largo período de empeoramiento de las condiciones de vida y de trabajo, de pérdida de derechos laborales adquiridos durante las décadas previas, de menoscabo en su capacidad de organización y negociación. Resulta por lo tanto muy ardua la dilucidación de las intrincadas relaciones y causalidades, por no mencionar que las distintas perspectivas teóricas e ideológicas tienen explicaciones seguramente irreconciliables.

Concientes de esta problemática, no se pretende en absoluto dar una explicación completa, siquiera en términos de mercado de trabajo, nuestro objeto de estudio. Se buscará, sí, detenerse en el análisis de las transformaciones en el terreno económico que se relacionan con este deterioro del salario real.

No es ésta la única cuestión a explicar en relación con la dinámica de los salarios reales, tal como surge de la sección anterior. Pero resulta fundamental tenerla presente, y es útil tomarla como punto de inicio. De acuerdo con el marco conceptual desarrollado en el capítulo 1, se indagará acerca de la relación que puede existir entre este quiebre y los cambios en el costo de reproducción, la productividad, el ritmo de creación de empleo y la desocupación, y el tipo de cambio real.

### **2.1 Costo de reproducción**

Como se mencionó, los elementos teóricos expuestos en el capítulo anterior sirven de guía en la búsqueda de causalidades. Claro está, con las mediaciones que implica la posibilidad de analizar empíricamente esos postulados teóricos.

En primer lugar, el salario pagado a los trabajadores debe cubrir un nivel mínimo, socialmente aceptado, que resulte suficiente para la reproducción del trabajador y su familia, de modo tal que implique también la reproducción de la clase trabajadora como tal. En términos de los autores clásicos, es el costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

Por un lado, podría decirse que al observar el salario real, en lugar del salario nominal, en parte se está dando cuenta de esta cuestión. Si se incrementa el precio de los bienes y servicios que consumen habitualmente los asalariados, el salario nominal debería incrementarse en la misma proporción, de modo tal que continúe cubriendo las mismas necesidades. De otro modo, se produciría una caída en el salario real.

De acuerdo con este límite inferior del salario real, el mismo sólo se incrementaría ante cambios en las condiciones mínimas consideradas socialmente aceptables (el elemento histórico-social de Marx, también reconocido por Ricardo y Malthus), y ante aumentos en el costo de reproducción dados por una complejización de los trabajos que lleva a cabo la clase trabajadora, y de la formación necesaria para realizarlos. Por otra parte, el salario real se reduciría si, en el caso inverso, la sociedad disminuyera sus exigencias respecto del nivel de vida que considera como el mínimo aceptable, y/o si existiera una retracción en la complejidad promedio de las tareas que deba llevar a cabo la clase trabajadora.

Ambas cuestiones resultan difíciles de observar empíricamente. Respecto del mínimo socialmente aceptado, puede afirmarse, a pesar de ello, que se trata de un nivel que tiende a incrementarse con el crecimiento económico, a medida que una mayor cantidad de bienes y servicios aparecen como disponibles para el consumo. Así lo entendían los economistas clásicos y así tiende a considerarse también hoy día (Singer, 1980). Por lo tanto, difícilmente podría dar cuenta este factor de una disminución del salario real. Para dejar clara esta cuestión, una disminución del valor de los bienes que componen el consumo de los trabajadores podría reflejarse, al menos de acuerdo con la teoría clásica, en una caída del salario nominal; pero, dado que estamos refiriéndonos al salario real, el costo de reproducción (real) tiende a incrementarse con el crecimiento económico, y no lo contrario.

Cabe señalar, asimismo, que si se observase una disminución del salario real sostenida en el tiempo, ello implica que se estarían poniendo en jaque las posibilidades de reproducción de la clase trabajadora, y su disponibilidad a futuro. Una elevada tasa de

indigencia y pobreza, una caída en las tasas en la educación formal serían indicadores que se den cuenta de este fenómeno.

Teniendo en cuenta lo anterior, se compara en el Gráfico N° 2.12 la evolución del salario real y el PIB per cápita. Esta última variable busca aproximar al nivel de vida promedio de la sociedad. Un incremento en este nivel sería uno de los factores que empuje hacia arriba el nivel de vida considerado socialmente como el mínimo aceptado para la subsistencia de un trabajador y su familia. Dado que se trata de un factor social, que en principio se modifica sólo lentamente, con el transcurso del tiempo, es importante pensar en términos de las tendencias de varios años, dejando de lado los movimientos de corto plazo.

En primer lugar, la tendencia del PIB per cápita revela una cuestión que es preciso destacar: A lo largo de la historia económica de los últimos años el PIB per cápita sufrió un largo período de estancamiento, primero, y disminución, luego. Fueron los años comprendidos entre 1975 y 1990. Así como frecuentemente se asocia la irrupción de la dictadura militar, la brutal represión del movimiento obrero, la intervención de las organizaciones de trabajadores y la prohibición de las negociaciones colectivas con la pérdida de poder adquisitivo del salario, es importante tener en cuenta, adicionalmente, que en estos años se produce además un retroceso económico.

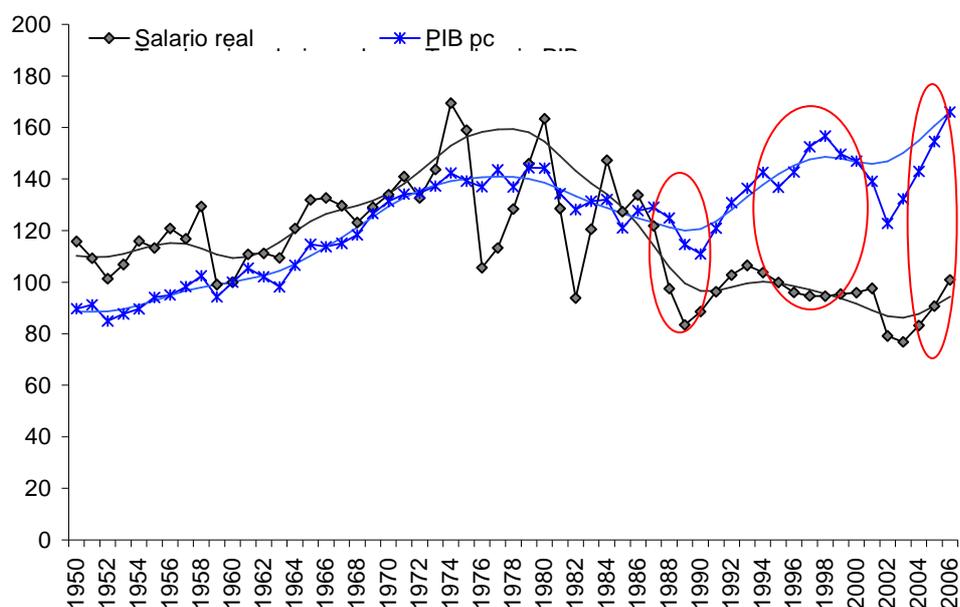
Asimismo sobresale la fuerte caída que tuvo lugar entre los años de crisis del régimen de convertibilidad. Entre 1998 y 2002 el PIB per cápita se redujo en 21,6%. Esta caída fue muy superior incluso a la disminución que se dio entre los años 1987 y 1990, del 14,1%, asociada a la crisis de la hiperinflación.

En cuanto a la relación con los salarios, las tendencias de ambas series muestran movimientos similares al menos hasta mediados de la década de 1980. En ese sentido, se destaca que cuando se inicia la tendencia descendente del salario real también disminuye el PIB per cápita, aunque la caída del salario es muy superior a la del producto.

Sin embargo, se observan algunos momentos clave (señalados en el gráfico) a partir de los cuales las trayectorias del salario real y el PIB per cápita se separan: Entre 1987 y 1990, en el marco de la crisis de la hiperinflación se reducen tanto el salario real medio como el PIB per cápita, pero el primero lo hace significativamente en mayor medida. En 1993-2000, período que abarca una parte importante de la etapa de vigencia del régimen de convertibilidad, la tendencia a una leve disminución del salario real se da conjuntamente con un crecimiento en el PIB per cápita. Es decir que las mejoras en las

posibilidades económicas de la población no se materializaron en un ascenso en las condiciones de vida de los trabajadores, sino todo lo contrario. Finalmente, en 2004-2006, período de importante recuperación económica, el PIB per cápita crece considerablemente más que el salario real. Debe considerarse, no obstante, que esta etapa queda trunca en el recorte considerado, ya que la recuperación se extendió en el tiempo más allá de esos años.

**Gráfico N° 2.12. Evolución del salario real y del PIB per cápita, 1950-2006. Índice 1960=100.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

En suma, la evolución del PIB per cápita no permite dar cuenta del quiebre en la tendencia del salario real medio que se observa desde mediados de la década de 1970. Antes bien, por el contrario, se produce una divergencia entre la evolución del salario y del PIB per cápita desde fines de los años ochenta.

## 2.2. Salarios y productividad

Tal como se ha mencionado, la productividad no determina unívocamente los salarios, ya que el producto se distribuye entre el capital y el trabajo en una proporción que no está determinada de antemano, sino que es diferente en distintos momentos históricos. Sin embargo, dada una tasa de ganancia, la evolución de la productividad sí pone un límite superior al crecimiento de los salarios.

Esto implica que no necesariamente los salarios tienen que seguir a la productividad. En primer lugar porque el aumento de salarios de acuerdo con la productividad no es automático, sino que depende de las luchas efectivas de los trabajadores. Eventualmente, según sea la situación en el mercado laboral, podrían incluso lograrse aumentos salariales mayores que los de la productividad.

Si se aproxima la productividad a partir del producto por ocupado<sup>80</sup>, puede observarse que su evolución no ha sido constante a lo largo del tiempo, sino todo lo contrario. Se destaca un largo período inicial de paulatino ascenso, que comienza a desacelerarse hacia 1972 y se estanca entre 1977 y 1979. Desde entonces y hasta 1990 la productividad desciende prácticamente año a año (Gráfico N° 2.13). Así en 1990, su nivel es 17,7% inferior al de 1979. Ésta es una de las razones por las cuales a la década de 1980 se la ha llamado “década perdida”. Entre estos mismos años el PIB se reduce en 6,3% y el PIB per cápita en 13,8%, mientras que el empleo se incrementa a un ritmo menor que el de la población.

Por otra parte, el período que se inicia en 1991, el régimen de convertibilidad, implica en sus primeros años de vigencia un fuerte crecimiento de la productividad, con un ritmo nunca antes visto, del 5,0% anual acumulativo. Considerando la crisis de 2001-2002 como parte de este período, sin embargo, el aumento es bastante menos importante: sólo del 1,0% anual acumulativo.

En términos generales, puede decirse que desde mediados de la década de 1970 la tendencia del producto por ocupado se destaca por ser bastante errática y, considerando en conjunto todo este período, por el muy bajo incremento, que alcanza entre 1979 y 2006 el 0,4% anual acumulativo. En 2004 el nivel del producto por ocupado era prácticamente el mismo que en 1983, veinte años antes, y apenas 6% superior al de 1975. Es decir que en el plazo de treinta años no hubo avances significativos en el nivel global de productividad de la economía que, como se mencionó, condiciona los niveles mínimo y máximo entre los cuales oscilan los salarios reales.

En los cincuenta años analizados la relación entre salarios y productividad no es unívoca, ni siquiera en la dirección de los cambios (Gráfico N° 2.13). Si bien hay

---

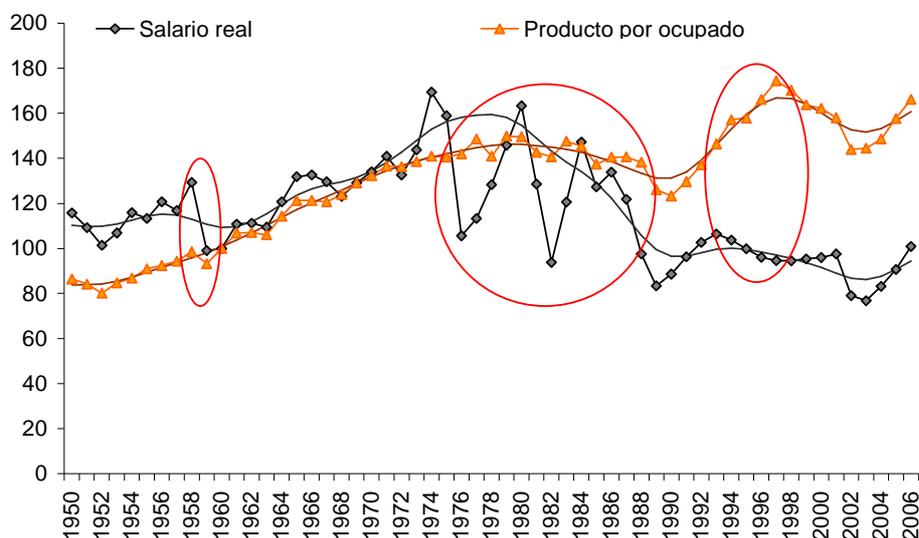
<sup>80</sup> Si bien los salarios son las remuneraciones pagadas a los trabajadores en relación de dependencia, o asalariados, el producto se calcula por ocupado y no por asalariado, debido a que es imposible distinguir qué parte del valor agregado corresponde al trabajo asalariado o al trabajo realizado bajo otras circunstancias (trabajo por cuenta propia).

períodos en los cuales ambas variables se mueven de modo similar<sup>81</sup>, existen al menos tres momentos para destacar (señalados en el gráfico) en los cuales sus trayectorias se alejan:

- La caída de los salarios en 1959 no guarda relación proporcional con la muy inferior caída en la productividad en ese mismo año.
- La magnitud de la caída salarial entre mediados de la década de 1970 y fines de la de 1980 no puede explicarse a partir del comportamiento de la productividad.
- En el período 1991-2001 los salarios reales se estancan, primero, y caen, luego, a la vez que se produce entre esos años un fuerte incremento del producto por ocupado.

En el conjunto del período analizado, es posible apreciar que la productividad tendió a crecer muy por encima de los salarios reales. Así, en 2006 el salario real promedio se ubica 12,8% por debajo de su valor en 1950, mientras que la productividad es 92,2% superior al nivel de entonces. Dicho de otra manera, los salarios evolucionaron muy por debajo de los incrementos del producto por ocupado. Como se mencionó, no hay ningún mecanismo automático en el funcionamiento del mercado de trabajo que asegure que los salarios tiendan a seguir la trayectoria de la productividad.

**Gráfico N° 2.13. Evolución del salario real promedio y del producto por ocupado, 1950-2006. Índice 1960=100.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

<sup>81</sup> De los 56 años considerados, en 39 de ellos el salario real y el producto por ocupado varían en el mismo sentido.

Cabe realizar aquí una aclaración metodológica. Como ya se mencionó en el capítulo 1, el producto por ocupado es una variable que se aproxima a la productividad, que sería directamente inobservable. La estimación de la evolución del producto por ocupado parte de la consideración del producto de la economía, cuya medición requiere de una estructura determinada de precios, que a los fines de los cálculos se mantienen constantes a lo largo de un período de tiempo. Dicha estructura de precios se recalcula tras un número considerable de años, buscando mantener cierta actualización.<sup>82</sup> Debe tenerse en cuenta, por lo tanto, que la estructura de precios considerada influye sobre la medición de las variaciones del producto por ocupado, al influir sobre la estimación de las variaciones del PIB. Por ello, la correcta medición de la evolución del producto por ocupado en períodos extensos requiere de una estructura de precios relativos que se mantenga aproximadamente constante a través del tiempo.

Si bien el examen realizado se ha referido al producto total por ocupado, debería analizarse adicionalmente el producto por ocupado en los sectores transables. Como se adelantó también en el capítulo 1, en un país pequeño como Argentina, si su economía está abierta al resto del mundo en cuanto a los movimientos de bienes y de capital, los precios en el sector transable quedan condicionados por el nivel de los precios internacionales. Suponiendo que existe una tendencia hacia la igualación de las tasas de ganancia, los salarios locales de los sectores transables deberían ajustarse al nivel de productividad relativa del sector transable respecto del resto del mundo (Diamand, 1972; Shaikh y Antonopoulos, 1998). A su vez, dado que el mercado de trabajo funciona como un mercado único, no pueden existir niveles salariales significativamente diferentes para los sectores transable y no transable. De este modo, el salario medio del sector no transable se vería condicionado por el del sector transable, y la productividad del sector transable tendría influencia sobre el nivel salarial del conjunto de la economía.<sup>83</sup>

Sin embargo, más allá de la tendencia a una igualación de las tasas de ganancia a nivel internacional, cabe recordar que la economía argentina se caracteriza por el hecho de que una porción muy importante de su canasta exportadora está compuesta por bienes primarios (o industrializados a partir de materias primas primarias). La exportación de estos bienes no sólo paga la tasa de ganancia -cualquiera que fuese- sino también una cierta tasa de renta diferencial.<sup>84</sup> Dado que en el caso de la renta de la tierra no existe

---

<sup>82</sup> En Argentina, las sucesivas series de PIB fueron calculadas a precios de 1935, 1950, 1960, 1970, 1986 y 1993. Actualmente, está en elaboración una serie con una nueva base en 2004.

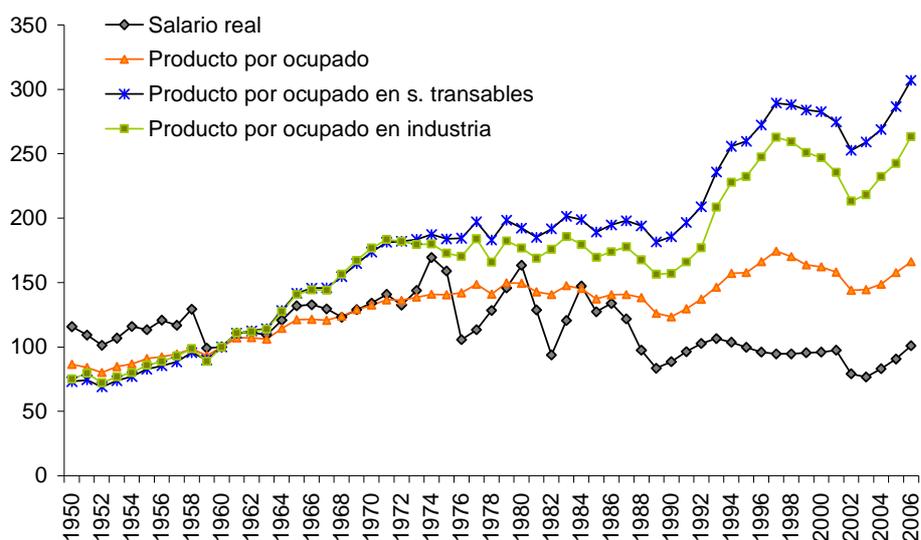
<sup>83</sup> En términos más precisos, la relación entre los salarios locales y los internacionales se ajustaría a la relación de las productividades respectivas.

<sup>84</sup> Esta característica se destacó en la sección 2 del capítulo 1.

una tendencia a la igualación internacional sino más bien todo lo contrario -la renta es mayor a medida que se incrementa la potencia productiva de las tierras-, la mayor productividad del país no tendría por qué verse reflejada en mayores salarios, sino que podría traducirse sólo en un mayor nivel de renta. Por todo ello, no sería completamente adecuado considerar el producto medio implicado en la producción de estos bienes sino, en todo caso, en la de aquellos bienes transables que no son primarios; se trata de los bienes de producción industrial.

En el Gráfico N° 2.14 se muestra el salario real en relación con el producto por ocupado en el total de la economía, en el conjunto de los sectores productores de bienes transables (sectores primarios e industria) y en la industria manufacturera. Puede observarse, en primer lugar, que la productividad de los sectores transables y de la industria tiende a variar en el mismo sentido en el que evoluciona la productividad total. Aún así, la productividad en estos sectores crece más que en el conjunto de la economía, lo que denota la existencia de variaciones muy menores en el producto por ocupado en los sectores productores de servicios. Los períodos en los que el producto por ocupado en los sectores transables se incrementa significativamente más que el producto por ocupado total son 1964-1974, 1990-1997 y 2002-2006. Se trata de períodos de fuerte crecimiento económico.

**Gráfico N° 2.14. Evolución del salario real promedio, del producto por ocupado y del producto por ocupado en los sectores transables, 1950-2006. Índice 1960=100.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Dada la trayectoria del producto por ocupado en los sectores transables, su evolución resulta alejada de la del salario real, incluso más que en el caso del producto por

ocupado. Se mantienen las observaciones realizadas en torno a la productividad total, a la vez que resulta incluso más evidente que la caída tendencial de los salarios reales ocurrida desde mediados de la década de 1970 no guarda relación con la evolución del producto por ocupado (ni en el total de la economía ni considerando sólo los sectores transables). Antes bien, el decrecimiento del salario real no puede explicarse por la evolución de la productividad en los sectores transables, que tiene un aumento muy significativo. El análisis del producto por ocupado industrial permite arribar a conclusiones muy similares.

### 2.3. Evolución del empleo y de los salarios

Hasta aquí se analizaron dos factores que podrían influir sobre la tendencia de los salarios en el largo plazo. Resta considerar algunos otros que implicarían un condicionamiento sobre el salario real en el corto plazo y que tendrían, eventualmente, posibilidad de persistir en períodos más prolongados. Se trata de la evolución del tamaño del ejército de reserva y del tipo de cambio real.

Tal como se desarrolló en el capítulo referido al marco conceptual, los salarios reales se mueven en sentido inverso al tamaño del ejército de reserva o, en términos operacionalizados, a la magnitud de la desocupación. La relación empírica entre el nivel de salario y la tasa de desocupación se denomina curva de salarios (*wage curve*). Se ha comprobado, sobre la base de datos de diferentes países, que los salarios tienden a ser menores en mercados de trabajo con alto desempleo (Blanchflower y Oswald, 1990; 1995; 2005).

En lo que sigue, y dado que no existe información sobre tasas de desocupación para gran parte del largo período considerado, se analizará la relación entre salarios y nivel de empleo, relación que en definitiva subyace a la asociación entre salarios y desocupación (Howell y Huebler, 2001). Si bien los cambios en la tasa de desocupación obedecen tanto a variaciones en la tasa de empleo como en la tasa de actividad (cociente de ocupados y desocupados sobre la población), en la misma se refleja claramente la influencia del nivel de ocupación.

En general, los salarios tienden a incrementarse cuando también lo hace el nivel de empleo. La razón por la cuál ocurre este fenómeno es que la reducción en el peso de los desocupados asociada al aumento en la demanda de mano de obra genera una presión en el mercado de trabajo que tiende a hacer subir el salario de mercado. Lo contrario ocurre cuando la ocupación disminuye. No casualmente, el máximo histórico de salarios

en Argentina se dio en un año en el cual los niveles de ocupación fueron prácticamente de pleno empleo (3,9% de desocupación en octubre de 1974). Los salarios estabilizados en los bajos niveles de la década de 1990, por su parte, se dieron junto con tasas de desempleo superiores a los dos dígitos.

La mirada comparativa de la evolución de los salarios reales *vis a vis* la tasa de empleo muestra que sólo en ciertos períodos existió una conexión clara entre el nivel de ocupación y la evolución de las remuneraciones<sup>85</sup>. En efecto, no siempre los períodos de aumento en el empleo coinciden con incrementos en los salarios y, viceversa, no siempre las caídas de los salarios reales se dan junto con disminuciones en la ocupación.

Aún así, puede destacarse como regularidad que las disminuciones en el salario real ocurren en general en períodos en los cuales la tasa de empleo está, o disminuyendo o, al menos estancada. Hay sin embargo, dos etapas que escapan a esta observación: la caída del salario real entre 1985 y 1989 ocurre a la par de una tasa de empleo que se eleva levemente; por otra parte, entre 2002 y 2003, el salario real continúa su caída, a pesar de que la tasa de empleo ya ha comenzado a incrementarse. Este último caso, de todos modos, podría considerarse sólo como una cuestión de diferencia en los tiempos de ajuste: el salario real reaccionaría con cierto retardo ante los cambios en el empleo, lo cual ya fue señalado en la sección anterior.

También se cumpliría la regularidad inversa, es decir, que los incrementos en el salario real coinciden con momentos en los que la tasa de empleo está en ascenso; aunque también se observan excepciones. No se verifica al menos en 1959-1965, 1982-1984 y tampoco, si bien el incremento salarial real es mínimo, en 1998-2001.

Si se aísla el movimiento cíclico del salario real y de la cantidad de ocupados, se observa un importante grado de asociación entre estas variables, tal como fuera señalado con anterioridad (ver Gráfico N° 2.10). Sin embargo, más allá de estas oscilaciones de corto plazo, el movimiento de la tasa de empleo no podría explicar la tendencia descendente que los salarios siguen desde mediados de la década de 1970. Aunque el menor nivel de empleo -y alta desocupación<sup>86</sup>- durante la década de 1990 se corresponde con la persistencia de un salario real estancado en niveles históricamente

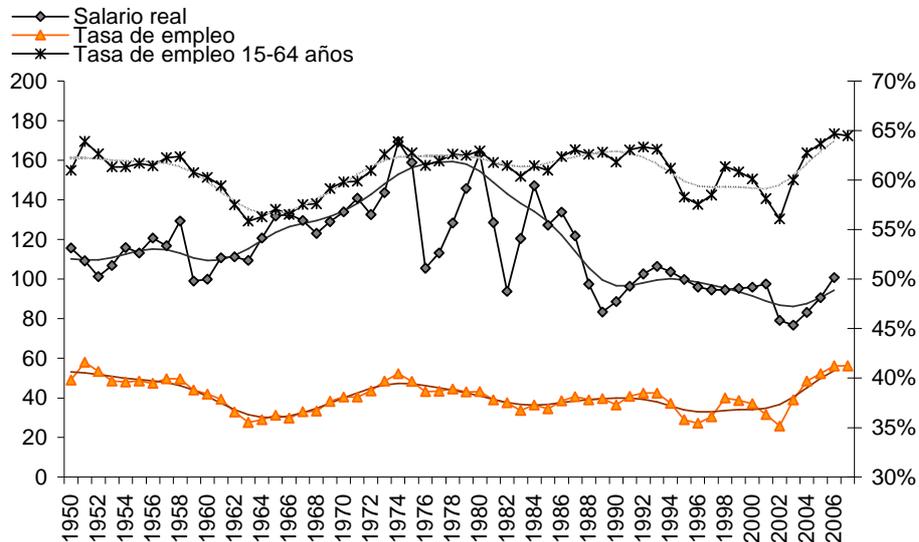
---

<sup>85</sup> Con el fin de comparar la evolución de los salarios reales y del empleo en el largo plazo, tomamos la serie de la tasa de empleo específica de los ocupados de 15 a 64 años. El procedimiento tiene como finalidad evitar que los cambios demográficos en la pirámide poblacional a lo largo del tiempo distorsionen la comparación de la tasa de empleo en diferentes períodos.

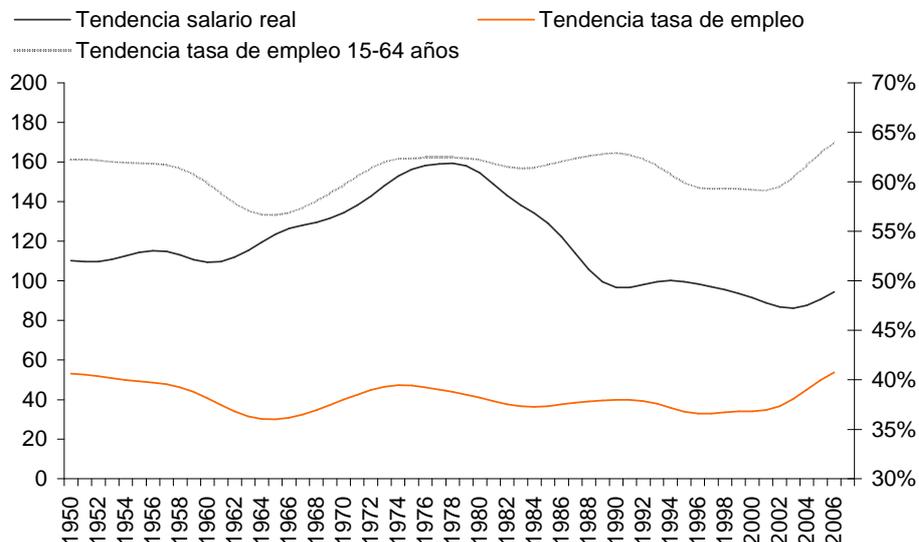
<sup>86</sup> La tasa de desocupación aumentó del 7,4% en 1991 al 20,3% en 2001.

deprimidos, la caída de las remuneraciones comienza mucho antes (Gráficos N° 2.15 y N° 2.16).

**Gráfico N° 2.15. Evolución del salario real (eje izquierdo, índice 1960=100) y tasa de empleo (eje derecho, porcentaje sobre la población total y sobre la población de 15 a 64 años), 1950-2006.**



**Gráfico N° 2.16. Tendencia del salario real (eje izquierdo) y de la tasa de empleo (eje derecho), 1950-2006.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Es preciso tener en cuenta que la variable que se está considerando, la tasa de empleo, refleja de forma muy simplificada el nivel de la demanda de trabajo. Sería deseable incorporar alguna otra variable que pueda además dar cuenta de la calidad de ese empleo, en particular, porque es posible que una parte de las ocupaciones sea autogenerada, es decir, que no refleje una demanda de trabajo para el proceso de producción para el mercado, sino la necesidad de la autosubsistencia.

Para la totalidad del período analizado, la disponibilidad de información es sumamente limitada. Aun así, se dispone de datos sobre puestos de trabajo asalariados, además del total de puestos. Puede considerarse que parte del empleo no asalariado tiene una lógica que responde a las necesidades de la oferta laboral (incluyendo el llamado “empleo refugio”); mientras que el empleo asalariado, en cambio, puede asimilarse a los puestos de trabajo creados estrictamente por el impulso de la demanda (Weller, 2000).

El Gráfico N° 2.17 compara la evolución del número de ocupados y de asalariados. Es posible apreciar que existieron períodos en los cuales los asalariados crecieron más rápidamente que los ocupados, como en 1963-1975, 1993-1999 y, finalmente, 2002-2006. Ello se reflejó en tasas de asalarización crecientes, tal como también se muestra en el gráfico<sup>87</sup>. Por el contrario, en otros momentos la tasa de asalarización tendió a disminuir; así ocurrió en 1950-1963, 1975-1990 y 1999-2002. Más allá de estas variaciones en el tiempo, es necesario mencionar que la proporción que los asalariados representan sobre los ocupados no ha seguido una tendencia unívoca a través de los años. En 2004 su valor resultó muy similar al de 1950.

El incremento en la tasa de asalarización puede considerarse como una medida *proxy* de la mejora en la calidad del empleo.<sup>88</sup> En general, se observa que esta tasa tiende a incrementarse a medida que se desarrolla económicamente una sociedad y, por tanto, resulta más elevada en el caso de los países desarrollados que en el de las economías en desarrollo.<sup>89</sup> Teniendo esta relación en mente, puede compararse la evolución de la tasa de asalarización con la del salario real, tal como se realiza en el Gráfico N° 2.18.

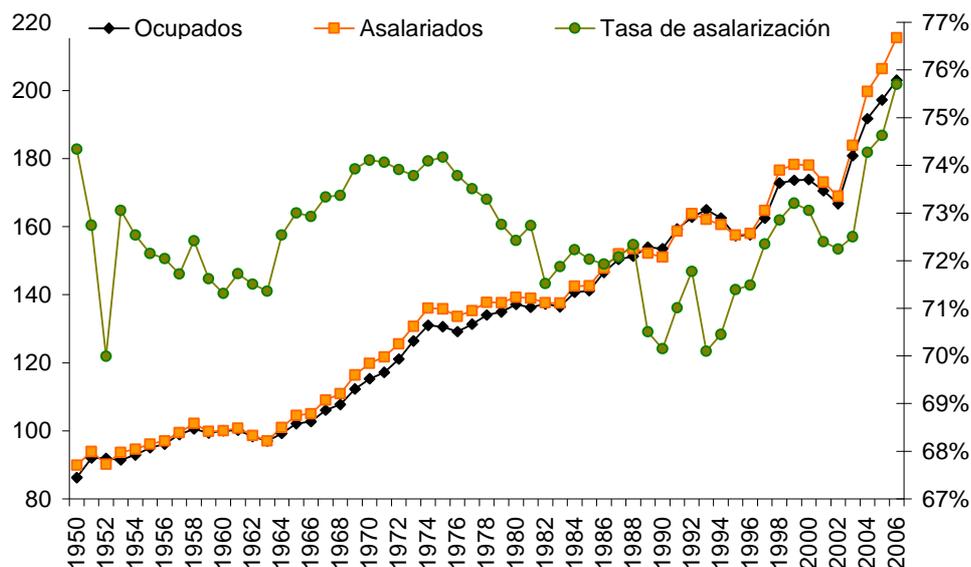
---

<sup>87</sup> Se denomina tasa de asalarización al cociente entre la población asalariada y la población ocupada.

<sup>88</sup> Una forma más rigurosa de diferenciar empleos según su calidad es identificar a los empleos según que pertenezcan al sector formal o informal de la economía, conceptos que fueron ya presentados en el capítulo 1 (PREALC, 1987). Dada la disponibilidad de información, ello no resulta posible para el conjunto del período analizado. Puede afirmarse, sin embargo, que la proporción de ocupaciones informales es significativamente mayor entre los no asalariados que entre los asalariados.

<sup>89</sup> En el conjunto de países desarrollados conformado por Alemania, Estados Unidos, Finlandia, Japón, Noruega, Reino Unido, Rusia, Suecia y Suiza la tasa de asalarización promedio entre 1991 y 2006 estuvo entre 82,6% y 92,6%. En el mismo período, esta misma tasa se ubicó entre 59,6% y 77,5% para los países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela), aún cuando para estos últimos el valor está sesgado hacia arriba porque incluye también a los patrones o empleadores. Fuente: elaboración propia sobre la base de OIT (Laborsta) y CEPAL.

**Gráfico N° 2.17. Evolución del número de ocupados y asalariados (eje izquierdo) y tasa de asalarización (eje derecho), 1950-2006.**

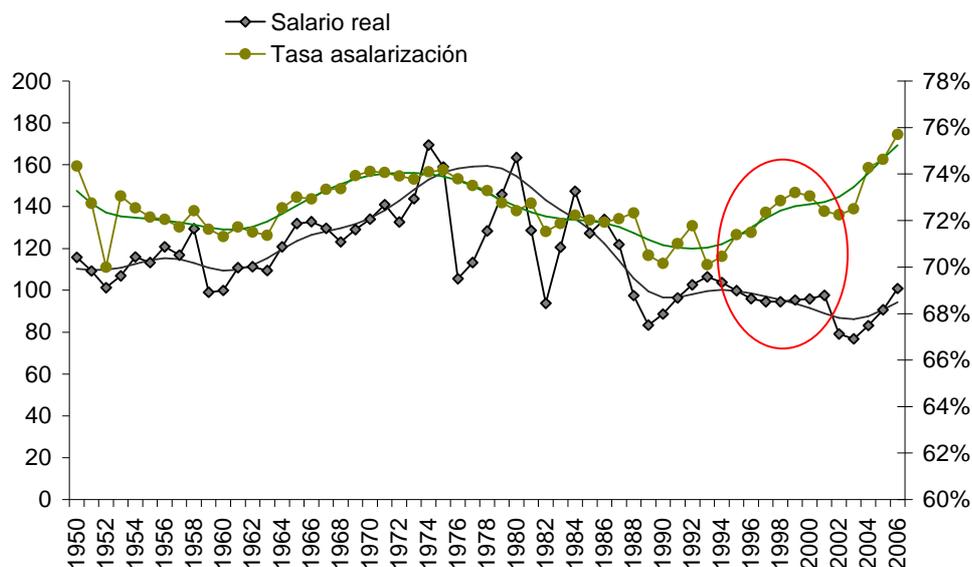


Fuente: Ver Anexo metodológico.

Llamativamente, el salario real sigue una trayectoria similar a la de la tasa de asalarización durante gran parte del período analizado. La excepción la constituye el período 1993-2001, abarcando la mayor parte del régimen de convertibilidad. Durante estos años, se observa una tasa de asalarización creciente al tiempo que el salario real disminuye levemente. Es preciso tener en cuenta, no obstante, que durante estos años el incremento en la proporción de asalariados sobre ocupados se dio en un contexto de destrucción de puestos de trabajo en varios sectores de actividad e incremento de la tasa de desocupación. La mejora en la calidad del empleo que representa el alza en la tasa de asalarización ocurriría entonces por la destrucción de los puestos no asalariados, que en este contexto no podrían operar como empleo refugio<sup>90</sup>. Si bien es un tema sobre el cual es necesario profundizar, cabe resaltar que el período de la convertibilidad ha resultado una excepción en varias de las regularidades señaladas a lo largo de esta sección.

<sup>90</sup> En Monza (1999) se explica de qué modo el empleo en el sector informal urbano -conformado predominantemente por trabajadores no asalariados- podría obedecer a una función refugio. En dicho artículo también se muestra que durante la vigencia del régimen de convertibilidad el sector informal “se habría comportado de una manera anómala al no reaccionar en la dirección y con la intensidad postuladas ante el fuerte deterioro que se produce en la situación del empleo” (p. 106). Una evidencia similar se presenta en Altimir y Beccaria (1999).

**Gráfico N° 2.18. Evolución del salario real promedio (eje izquierdo) y tasa de asalarización (eje derecho), 1950-2006.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Otra forma -indirecta- de referirse a la calidad del empleo es a través del análisis sectorial. Ello es así, por cuanto es sabido que ciertos sectores se caracterizan por tener mayores proporciones de puestos de trabajo formales, registrados, de tiempo completo, etc., mientras que con otros sectores sucede lo contrario. Así, por ejemplo, el empleo en la industria manufacturera se distingue por tener una mayor proporción de puestos asalariados registrados y estables en relación con el conjunto de las ramas de actividad.

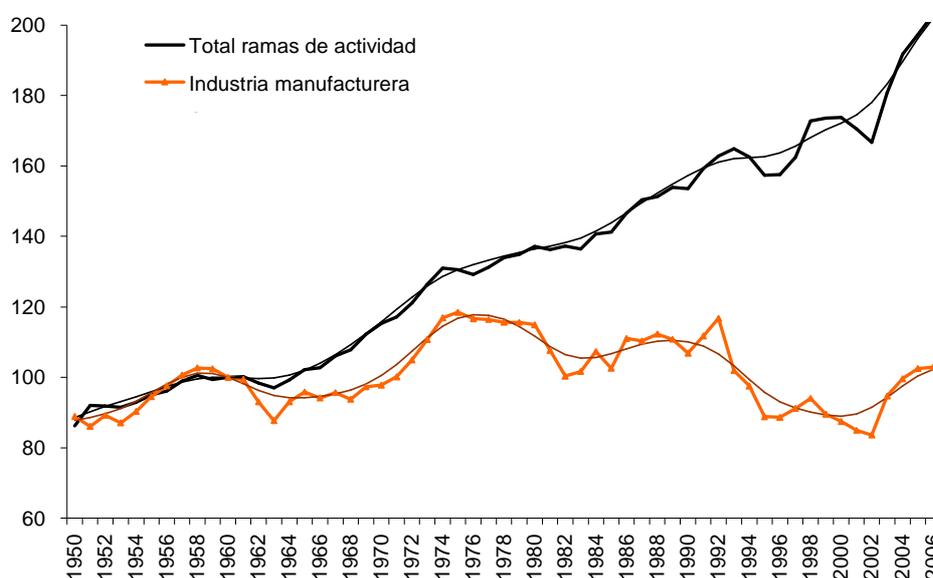
Si se analiza la evolución del empleo en la industria manufacturera en Argentina se observa que el mismo ha tendido a reducirse desde mediados de la década de 1970, momento que coincide también con el inicio de la tendencia descendente de los salarios reales. Es importante resaltar que el empleo industrial no sólo se reduce como proporción sobre el número total de puestos de trabajo sino, tal como se muestra en el Gráfico N° 2.20, también en números absolutos.<sup>91</sup>

En general, a medida que los países se desarrollan sufren cambios en su estructura productiva, así como en la estructura productiva del empleo. Al menos eso muestra la historia de los países que han tenido experiencias exitosas de desarrollo. Estos cambios

<sup>91</sup> Parcialmente, la reducción en el empleo industrial podría obedecer al fenómeno conocido como tercerización, mediante el cual las empresas delegan ciertas actividades de planeamiento, gerenciamiento u operación en terceros. Mediante la tercerización, las empresas de la industria podrían subcontratar distintos tipos de actividades. Si fueran actividades propiamente industriales, la producción y el empleo correspondientes aparecerían reflejados en otras empresas dentro de la industria manufacturera. Pero, si contratasen servicios, como los de limpieza, administración o seguridad, se reflejaría dentro de los servicios.

implican que el empleo industrial aumenta hasta llegar a un determinado punto y, desde allí, su peso respecto del total de la ocupación comienza a retroceder. El nivel máximo de empleo industrial que se llega a alcanzar depende del momento histórico en que tenga lugar el desarrollo del país en cuestión, ya que deriva de las tecnologías vigentes y su intensidad en el uso de mano de obra (Gagliani, 2000). En el caso de Argentina, no puede decirse que el retroceso del empleo industrial obedezca a un proceso semejante. No se trata del resultado endógeno del desarrollo de las fuerzas productivas. Antes bien, se explica por un cambio radical en el régimen de acumulación que implica una transformación en la estructura de la producción.

**Gráfico N° 2.19. Evolución de los ocupados en la industria y en el total de las ramas de actividad, 1950-2006. Índice 1960=100.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Numerosos autores acuerdan que, en términos de régimen de crecimiento, existieron cambios fundamentales entre esta etapa y la anterior: la apertura comercial y la desregulación financiera, aún cuando su operatividad en algunos momentos estuvo limitada por la situación de crisis externa, fueron dislocando el entramado industrial desarrollado durante la etapa de la industrialización sustitutiva, con el cierre de numerosas firmas y la virtual desaparición de determinadas actividades dentro de la industria, en particular, las que se basaban en un uso intensivo del trabajo (Azpiazu y Schorr, 2010; Basualdo, 2006; Schvarzer y Tavonanska, 2008). La disminución del número de puestos de trabajo industriales es el resultado de este proceso y coincide, como se señaló, con una tendencia decreciente del poder adquisitivo de los salarios y, por tanto, un deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores.

El hecho de que tanto los salarios reales como el empleo industrial hayan tendido a contraerse desde mediados de la década de 1970, permite plantear, como hipótesis, que la reducción de la ocupación industrial y, más en general, el cambio de patrón de crecimiento en el cual dicha caída tuvo lugar, tuvieron consecuencias negativas sobre el salario real medio de la economía. Ya en el capítulo 1 se señaló que la estructura productiva no resulta indiferente para la determinación del salario real en una economía; sino que, por el contrario, el tipo de ramas de actividad que predominen y su evolución puede condicionar los salarios reales. Se dijo en su momento que ello obedecería a que ciertas ramas productivas, en particular la industria, tienen la particularidad de ser más intensivas en el uso de fuerza de trabajo, no necesariamente en forma directa, sino por su encadenamiento con otros sectores productivos. Asimismo, la industria manufacturera tiene una mayor posibilidad de dinamizar el crecimiento del conjunto de la economía y, por esta vía, también el empleo total.

Ahora bien, es importante señalar que la sola consideración de la evolución del empleo y/o de la tasa de empleo no parece ser suficiente para dar cuenta de la caída tendencial de los salarios reales entre 1975 y 2002. Si bien esta caída fue importante sobre todo en ciertos subperíodos no parece ser una tendencia que se mantenga con igual grado de intensidad a lo largo de esos años.

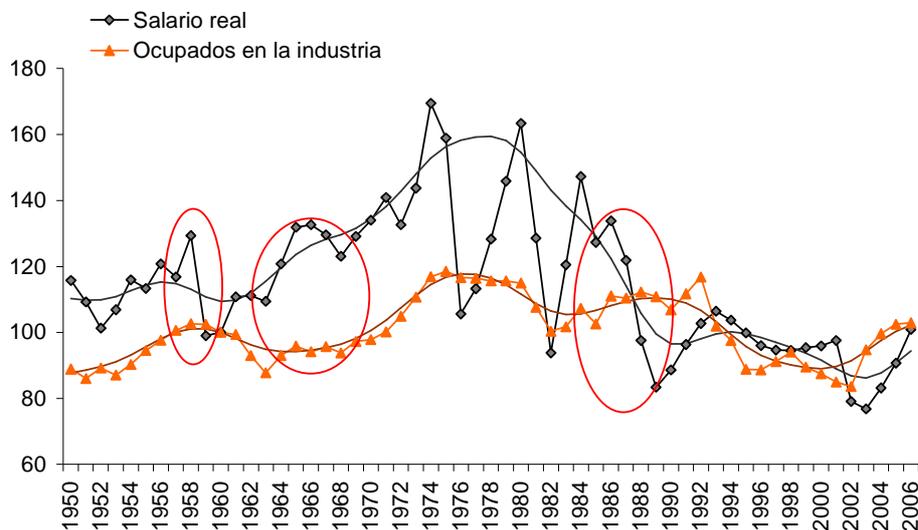
En ese cuarto de siglo, sin embargo, es sabido que se produjo un deterioro de la situación ocupacional de los ocupados que va más allá de la disminución de la tasa de ocupación. Indirectamente, se buscó más arriba mostrar este fenómeno a partir de la menor tasa de asalarización. De acuerdo con la abundante literatura disponible, se destacan otros fenómenos que se asociarían a una menor dinámica en la creación de empleo genuino:

- Reducción de la tasa de actividad a mediados de la década de 1970, que oculta parcialmente el aumento de la desocupación; además, incremento del peso del empleo informal (Altimir y Beccaria, 1999; Monza, 1999)
- Incremento de la informalidad y del empleo no registrado desde inicios de la década de 1980 y hasta el final del período de la convertibilidad (Monza, 1999; Roca y Moreno, 1999; Lindenboim, González y Serino, 2000; Beccaria y Serino, 2001; González y Bonofiglio, 2002; González, 2003; Bonofiglio y Fernández, 2003)
- Fuerte aumento de la desocupación durante la década de 1990 (Altimir y Beccaria, 1999; González y Serino, 2001; Lindenboim, 2003)

En suma, es posible afirmar que la disminución del empleo industrial desde mediados de los años 1970 ocurrió simultáneamente con un deterioro en la calidad del empleo y un incremento en la tasa de desocupación; este último proceso se manifestó con particular intensidad en la década de 1990. A su vez, en este mismo período el salario real promedio dejó de incrementarse mostrando, por el contrario, un sendero decreciente. Si bien es fundamental analizar con mayor detenimiento las relaciones y causalidades que vinculan estos fenómenos<sup>92</sup>, basta aquí señalar su existencia.

Si se analiza comparativamente la evolución del número de ocupados en la industria y del salario real medio en el conjunto de la economía, puede señalarse que a grandes rasgos se observa cierta correspondencia entre la tendencia de ambas variables, ya que los movimientos de una y otra tienden a ir en el mismo sentido (Gráfico N° 2.20). Existen, sin embargo, algunos períodos en los cuales esto no sucede: 1) La caída del salario real en 1959 no tiene correlato en una disminución del empleo industrial; 2) Entre 1964 y 1968 se incrementa el salario real a la vez que la ocupación industrial permanece estable; 3) Entre 1984 y 1990 la fuerte caída del salario real se da junto con cierto incremento en el empleo en la industria manufacturera.

**Gráfico N° 2.20. Evolución de los ocupados en la industria y del salario real promedio, 1950-2006. Índice 1960=100.**

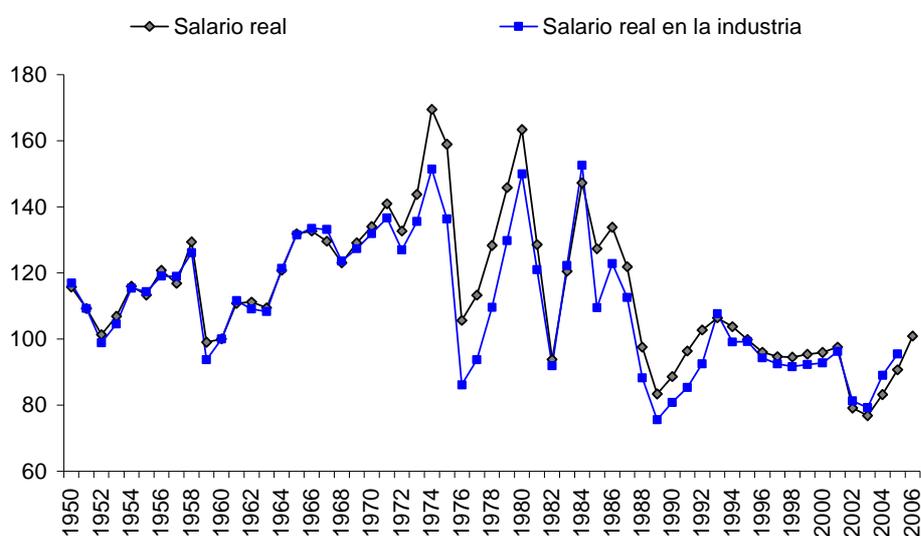


Fuente: Ver Anexo metodológico.

<sup>92</sup> Levrero y Stirati (2006) encuentran una importante asociación entre el empleo en la industria manufacturera y el nivel de salarios para el caso de Italia en 1970-2000.

Es importante destacar también que el salario en la industria ha seguido muy de cerca la evolución del salario medio de la economía. En general, se observa que las remuneraciones de las distintas ramas de actividad tuvieron una evolución similar a la del salario medio total. Ello habla de la existencia de un único mercado de trabajo, a pesar de las diferencias que puedan mantenerse entre los segmentos formal e informal, los tipos de empresas y el nivel de calificación de los trabajadores. Aún así, en el caso de la industria la correspondencia resulta muy marcada, tal como se muestra en el Gráfico N° 2.21.

**Gráfico N° 2.21. Evolución del salario real promedio en la industria y en el conjunto de las ramas de actividad, 1950-2006. Índice 1960=100.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

## 2.4. Tipo de cambio real y salarios

De acuerdo con el marco conceptual, otro de los factores que podría condicionar la evolución salarial es el nivel del tipo de cambio real.<sup>93</sup> Si bien, como se explicó, éste sería un factor importante en la explicación de las fluctuaciones de corto plazo, cabría analizar si ha condicionado también la tendencia de largo plazo.

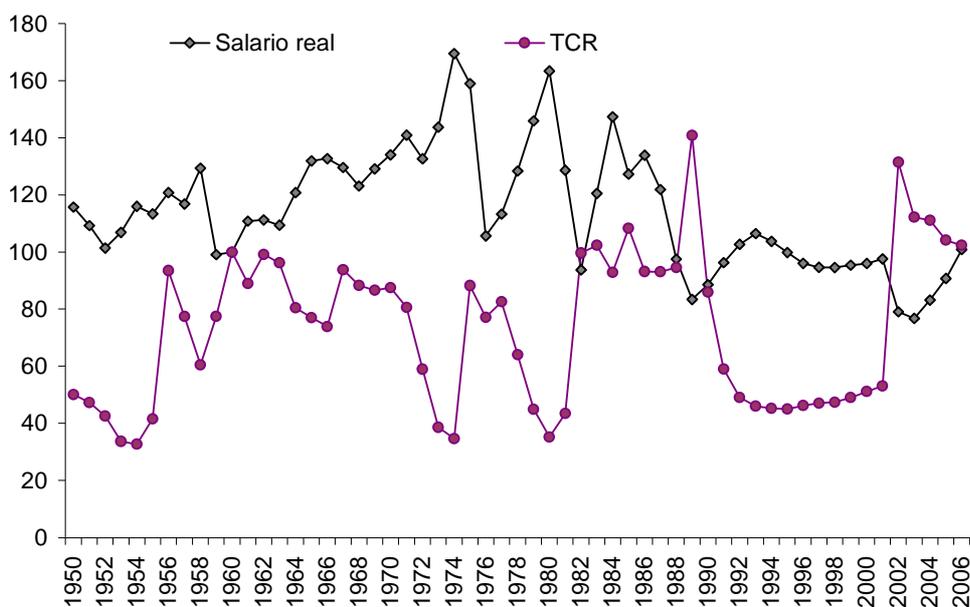
La observación de las series correspondientes para la Argentina entre 1950 y 2006 muestra que el derrotero del nivel cambiario es importante en la explicación de las

<sup>93</sup> Estrictamente, sería deseable poder analizar la influencia del tipo de cambio real efectivo, es decir, considerando también el efecto compensador que pueden implicar los aranceles a las importaciones y/o los impuestos a las exportaciones.

oscilaciones salariales de corto plazo<sup>94</sup>. En el Gráfico N° 2.22 puede apreciarse como las series de salario y tipo de cambio real se mueven en general en forma de “espejo”: el salario aumenta (disminuye) cuando la moneda local se aprecia (deprecia) en términos reales. Más aún, los momentos de fuertes y frecuentes cambios en los salarios reales son también los de mayor variabilidad en el tipo de cambio real.

Existieron, sin embargo, ciertas excepciones a este comportamiento, que se concentran en particular en algunos años de la década de 1950. No casualmente, se trata de un momento en que la economía se encontraba relativamente cerrada al comercio exterior y existían importantes mecanismos de política que tendían a separar en cierta medida la evolución del tipo de cambio de los precios locales.

**Gráfico N° 2.22. Evolución del salario real y del tipo de cambio real respecto al dólar estadounidense, 1950-2006. Índices 1960=100.**



Fuente: Ver Anexo metodológico.

Aún así, cabe hacer algunas salvedades sobre la relación entre tipo de cambio y salario. En primer lugar, la dirección del tipo de cambio real suele corresponderse con el signo de cambio de los salarios, pero no siempre en la misma proporción. Es decir, un mismo grado de variación en el tipo de cambio real puede asociarse con modificaciones en los

<sup>94</sup> Otros autores han estudiado a los términos de intercambio (relación entre los precios de exportación y de importación de un país) como determinantes de los movimientos salariales de corto plazo, en lugar del tipo de cambio real (Llach y Sánchez, 1984). Los términos de intercambio condicionan la evolución del tipo de cambio real -aunque no son su único condicionante- de modo tal que se trata, en definitiva, del estudio de una variable relacionada.

salarios de muy diferente intensidad en distintos momentos históricos. En segundo lugar, aunque las oscilaciones en el nivel de tipo de cambio se relacionen con las de los salarios reales, no dan cuenta de su tendencia en períodos más largos. Así, por ejemplo, los bajos niveles de tipo de cambio a principios de la década de 1950, en 1973-74, en 1979-81 y durante la década de la convertibilidad, se asocian con niveles salariales muy diferentes.

En la observación de los distintos períodos históricos se destaca el que abarca el régimen de convertibilidad. Por un lado, aparece como un largo período de estabilidad en el nivel del tipo de cambio real, si se lo compara con la evolución que la serie sigue en los últimos cincuenta años. Por otro, sobresale el bajo nivel promedio de los salarios, en comparación con otros momentos en los que el tipo de cambio estuvo en niveles similares.

En suma, claramente el tipo de cambio real aparece como un condicionante relevante en el estudio de la evolución de corto plazo de los salarios reales; pero su trayectoria no puede dar cuenta de la tendencia de largo plazo; en particular, del quiebre que dicha tendencia sufrió a mediados de los años 1970.

## **2.5. Análisis econométrico**

A lo largo de esta sección, y teniendo como guía el marco conceptual desarrollado en el capítulo 1, se analizó gráficamente la relación entre una serie de variables previamente definidas como relevantes y el salario real. El objetivo fue contar con una descripción general de las variables en cuestión, e identificar si, a partir de una observación general, se verifican las relaciones predichas. El análisis no fue exhaustivo, sino exploratorio. Por ello, debe ser complementado con un análisis que pueda dar cuenta simultáneamente del condicionamiento que el conjunto de los factores propuestos implica sobre los salarios reales.

Para ello, es conveniente realizar un estudio cuantitativo, que permita confirmar (o no) las relaciones encontradas en esta primera parte exploratoria. El objetivo es poder explicar la evolución del salario real en el largo plazo a partir de los cambios en las variables analizadas: PIB per cápita, producto por ocupado, nivel de ocupación, nivel de asalarización, ocupación industrial. A su vez, debería verse en qué medida alguna de estas variables y el tipo de cambio real inciden en los movimientos cíclicos del salario real.

Dado que los datos empíricos vienen representados como series de tiempo corresponde tratar la posible vinculación de los mismos en el marco econométrico desarrollado para procesos estocásticos. En este contexto, el análisis de cointegración brinda las herramientas para evaluar la existencia de correlaciones no espurias entre las series económicas. La cointegración de series económicas representa una relación no espuria entre las mismas; es una medida de correlación entre el grupo de variables en el tiempo. Se dice que las series están cointegradas si las variables pueden asociarse linealmente y esta combinación lineal da lugar a un proceso estacionario.<sup>95</sup>

En caso de hacerse una regresión por el método de mínimos cuadrados clásicos (MCC) podría confundirse una relación causal con una relación espuria o casual. En efecto, la econometría clásica fue desarrollada en su mayor parte bajo el supuesto de que los datos observados provienen de procesos estacionarios, es decir, procesos cuyas medias y varianzas son constantes. Pero no sucede así con gran parte de las series económicas, cuyas medias y varianzas presentan fluctuaciones y cambios de nivel a través de su historia, por lo cual se representan por procesos estocásticos no estacionarios. Mayormente, la razón puede hallarse en el hecho de que los cambios en una variable económica en un momento del tiempo suelen incidir sobre su valor en el futuro. En estos casos, el análisis de regresión por MCC podría dar la apariencia de relaciones de causalidad aún cuando se trate de relaciones espurias.

Para dar comienzo al análisis de cointegración, se requiere en primer lugar determinar el grado de integración de las variables.<sup>96</sup> En general, se observa que la mayoría de las series económicas son integradas de orden 1; es decir, que son estacionarias en primeras diferencias. Dado que se cuenta con una de las posibles realizaciones del proceso estocástico que es la serie de tiempo observada, se deberá inferir el grado de integración. Para ello, una de las opciones comúnmente utilizada es el test de Dickey Fuller ampliado (ADF), cuya hipótesis nula afirma la existencia de raíz unitaria en la serie, es decir, la no estacionariedad de la misma debido a la presencia de tendencia

---

<sup>95</sup> Un proceso estacionario (o proceso estrictamente estacionario) es un proceso estocástico cuya distribución de probabilidad en un instante de tiempo fijo es la misma para todos los instantes de tiempo. Una forma más débil de estacionariedad es la llamada estacionariedad débil o estacionariedad en sentido amplio. Un proceso aleatorio es estacionario en sentido amplio si la media y la varianza no varían con el transcurso del tiempo. Una explicación básica sobre el análisis de cointegración puede encontrarse en Urbisaia y Brufman (2001); también puede consultarse Hendry y Juselius (1999).

<sup>96</sup> Para que exista una relación de cointegración, las variables consideradas deben ser integradas del mismo orden. Estrictamente, no es necesario que cada una de las variables explicativas sea del mismo orden de integración que la variable a explicar; alcanza con que exista una combinación entre las variables explicativas que sea integrada del mismo orden que la variable a explicar y que cointegre con ella (Guisán, 200).

estocástica. Para el grupo de variables de interés se encuentra que las mismas son, al igual que otras series económicas, estacionarias en primeras diferencias, es decir se trata de procesos I(1):

- Salario real (número índice)
- PIB per cápita (número índice)
- Producto por ocupado (número índice)
- Producto por ocupado en el sector transable (número índice)
- Ocupación (número índice)
- Ocupación en la industria (número índice)
- Asalariados (número índice)

En el caso de las series que se listan a continuación, el test ADF resulta menos concluyente. Con un nivel de significatividad del 5% debe rechazarse la hipótesis nula y afirmarse que las series son estacionarias. Si el nivel de significatividad requerido para rechazar la hipótesis nula fuera más exigente, del 1%, el resultado del test variaría, y podría afirmarse que las series son I(1).

- Tasa de empleo
- Tasa de empleo entre la población de 15 a 64 años
- Tasa de asalarización
- Tipo de cambio real (número índice)

Cabe resaltar que las series se incluyen en niveles relativos (números índice) dado que interesa captar relaciones de largo plazo, que se perderían al trabajar con las series en diferencias. La expresión de una variable a través de números índice sería equivalente a realizar un cambio de unidad de medida sobre la misma, sin afectar sus variaciones relativas año a año.

Dado que entre algunas de las series listadas existe un importante grado de correlación (algunas son alternativas para medir una misma dimensión), no pueden ponerse todas en relación simultáneamente. La prueba con varias alternativas de grupos de variables explicativas permitió arribar a una relación que presenta coeficientes de regresión estadísticamente significativos y el mayor grado de ajuste posible. De acuerdo con la misma, la evolución del salario real en el largo plazo puede explicarse en gran medida a partir de las variaciones del producto per cápita, del nivel de ocupación y del nivel de ocupación industrial (modelo 3 del Cuadro N° 2.2).<sup>97</sup> El agregado de otras variables a la relación no permite incrementar la potencialidad explicativa del modelo.

---

<sup>97</sup> Los coeficientes asociados a las variables que no fueron incluidas en el Cuadro N° 2.2 no resultaron estadísticamente significativos.

**Cuadro N° 2.2. Ecuaciones de regresión, considerando al salario real como variable dependiente.**

Modelo	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Coeficientes de regresión (no estandarizados)								
Constante	24,74 (1,30)	-210,31 (-2,01)	<b>36,59</b> <b>(2,09)</b>	-58,70 (-0,51)	66,71 (3,46)	-187,87 (-1,71)	49,77 (2,68)	-174,04 (-1,59)	39,72 (2,10)
PIB per cápita			<b>0,93</b> <b>(6,37)</b>	0,85 (4,88)					1,11 (2,64)
Producto por ocupado	0,75 (5,46)	0,64 (4,56)							-0,17* (-0,46)
Producto por ocupado sectores transables					0,41 (5,07)	0,35 (4,20)			
Producto por ocupado en la industria							0,40 (5,40)	0,34 (4,37)	
Ocupados	-0,73 (-8,01)	-0,68 (-7,53)	<b>-0,81</b> <b>(-8,90)</b>	-0,77 (-7,62)	-1,19 (-6,70)	-1,06 (-5,96)	-0,97 (-7,47)	-0,88 (-6,63)	-0,81 (-8,85)
Ocupados en la industria	0,93 (5,11)	0,92 (5,21)	<b>0,70</b> <b>(3,86)</b>	0,71 (3,92)	1,31 (6,91)	1,23 (6,67)	1,26 (6,90)	1,20 (6,65)	0,66 (3,25)
Tasa de asalarización		3,36 (2,28)		1,36 (0,84)		3,55 (2,36)		3,15 (2,08)	
Tipo de cambio real									

\* No estadísticamente significativo dado un nivel de significatividad del 5%.

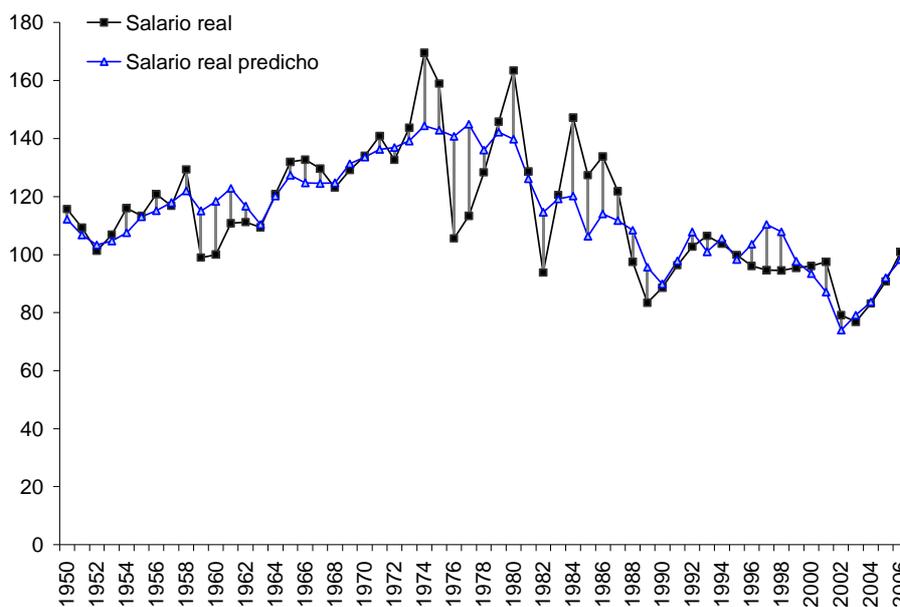
Variable dependiente: Salario real

R <sup>2</sup> ajustado	0,616	0,644	<b>0,660</b>	0,658	0,596	0,628	0,613	0,636	0,655
Durbin-Watson	1,088	1,180	<b>1,120</b>	1,131	1,096	0,174	1,110	1,166	1,115

Para testear la existencia de cointegración entre las variables mencionadas, se realiza el test de cointegración de Engle y Granger sobre los residuos de la estimación MCC de la regresión de cointegración. La hipótesis nula del test especifica que las series son cointegradas. Por lo tanto, los residuos deben ser una variable integrada de orden cero, es decir, estacionaria. Ello se verifica a través de un test de raíz unitaria<sup>98</sup>; el valor empírico obtenido permite rechazar hipótesis de raíz unitaria en los residuos, por lo cual se confirma el carácter de estacionaria de la relación de cointegración. A partir de esta conclusión, puede afirmarse que los estimadores obtenidos por MCC son “super consistentes” y es válido su análisis. En el Gráfico N° 2.23 se muestra la serie empírica de los salarios reales junto con el valor predicho por esta relación de cointegración. Se señalan también, mediante barras verticales, las diferencias entre una y otra serie, es decir, el término de error o residuo.

<sup>98</sup> Este test toma como valores críticos una serie de valores calculados por Engle y Granger, diferentes a los de la tabla de Dickey-Fuller.

**Gráfico N° 2.23. Evolución del salario real y salario real predicho por la relación de cointegración**



Sobre los residuos de la regresión, debe analizarse además el cumplimiento de los otros supuestos requeridos: homocedasticidad y no presencia de autocorrelación. La homocedasticidad implica que la varianza de los residuos sea constante. A partir del análisis gráfico y del test de White puede afirmarse que este supuesto se verifica. No sucede lo mismo con la autocorrelación, ya que el test de Durbin Watson muestra que existe autocorrelación entre los residuos, es decir, que no son completamente independientes entre sí (Cuadro N° 2.2). Ello es habitual en las regresiones realizadas a partir de series de tiempo, ya que las observaciones suelen estar correlacionadas entre sí.

Una forma de corregir la autocorrelación es redefinir el modelo, a partir de una transformación de cada una sus variables de la siguiente forma:

$$Y_t^* = Y_t - \rho Y_{t-1}$$

$$X_t^* = X_t - \rho X_{t-1}$$

Siendo Y la variable dependiente, X las variables explicativas y  $\rho$  el coeficiente de correlación entre los residuos en un momento del tiempo y en el momento anterior.

Esta transformación es similar a la utilización de variables en diferencias, en lugar de variables en sus niveles; es decir, se asemeja a utilizar, por ejemplo, las variaciones anuales del salario real en lugar de su nivel en cada año. La discrepancia respecto a diferenciar las variables reside en que en este caso la variable desfasada se pondera por el coeficiente de correlación de los residuos. Ello implica que, cuanto mayor sea el grado de autocorrelación, más cerca de uno se ubicará dicho ponderador y, por lo

tanto, más se asemejará esta transformación a la diferenciación de cada una de las variables.

Tras realizar dicha transformación, se vuelve a considerar el orden de integración de las variables transformadas. Todas ellas resultan I(1). Luego se plantea una nueva regresión, cuyos resultados se incluyen en el Cuadro N° 2.3.

**Cuadro N° 2.3. Ecuación de regresión, considerando al salario real (transformado) como variable dependiente, con el fin de corregir autocorrelación.**

	Coeficientes
Constante	15,59 (1,07)
PIB per cápita (transf.)	1,02 (4,91)
Ocupados (transf.)	-0,84 (6,24)
Ocupados en la industria (transf.)	0,72 (2,78)
R <sup>2</sup> ajustado	0,493
Durbin-Watson	1,548

Los residuos de esta ecuación son I(0), de modo que las variables consideradas tienen entre sí una relación de cointegración y la relación planteada no es espuria.

El nuevo valor del coeficiente de Durbin Watson cae dentro de la zona de incertidumbre del test correspondiente. Por lo tanto no puede afirmarse que no exista autocorrelación, pero sí puede decirse con seguridad que el grado de autocorrelación en los residuos fue disminuido en gran medida.

Considerando que no tenemos particular interés en realizar una medición cuantitativa del grado de asociación de las variables consideradas sino sólo verificar la existencia de relaciones estadísticamente significativas entre las mismas, el análisis realizado en esta sección nos permite concluir que puede explicarse la evolución del salario real en el largo plazo a partir de las variaciones del PIB per cápita, la ocupación y la ocupación en la industria.

El signo del coeficiente asociado con el PIB per cápita es el esperado, en correspondencia con el marco conceptual planteado y con la exploración de datos realizada previamente. A mayor nivel de PIB per cápita, mayor es el salario real, y viceversa. También resultaron estadísticamente significativas las relaciones con las variables productividad, productividad en los sectores transables y productividad en la

industria, cuando se incluyó en la regresión alguna de las mismas, alternativamente, junto con las variables ocupados y ocupados en la industria. Sin embargo, si se incluía también la variable PIB per cápita, la productividad dejaba de ser estadísticamente significativa, y lo mismo sucedía con la productividad en los sectores transables y la productividad en la industria. Por lo tanto, puede plantearse que, dado que cada una de estas variables está altamente correlacionada con el PIB per cápita, resultan significativas en la regresión en ausencia del mismo porque están mostrando indirectamente las variaciones de esta variable. Pero si en la regresión se incluye el PIB per cápita, se muestra que no tienen un efecto adicional independiente sobre el salario real.

Ello en principio resulta llamativo en tanto existen razones teóricas para suponer que existe un condicionamiento desde la productividad al salario real. Sin embargo, debe recordarse que el análisis gráfico mostró que en varios subperíodos dentro de la etapa analizada estas variables no se mostraron relacionadas.<sup>99</sup> Asimismo, como se señaló en su momento, si bien los incrementos de productividad aparecen como condición de posibilidad para los aumentos salariales, ello no implica que necesariamente dichos aumentos sucedan.

La relación de cointegración muestra también la existencia de una relación positiva de la evolución del salario real respecto a la ocupación industrial. La relación positiva implica que, como en el caso del PIB per cápita, un mayor nivel de ocupación en la industria manufacturera se corresponde con un nivel también mayor de salario real, y viceversa, la disminución de la ocupación industrial conlleva una caída del salario real, independientemente del efecto de otras variables sobre el salario. La ocupación industrial se caracteriza por presentar un quiebre en su tendencia a mediados de los años 1970, tal como ocurre con la serie de los salarios reales. En ello se diferencia de las series de ocupación y de PIB per cápita que muestran un crecimiento entre los años extremos del período analizado. A partir de esta observación, puede presumirse que en la ecuación de regresión la variable ocupación industrial estaría contribuyendo especialmente a la explicación de esa disminución tendencial del salario real.<sup>100</sup>

---

<sup>99</sup> Al respecto, ver la sección 2.2. Cabe aclarar, asimismo, que se probó con la incorporación de un término adicional en la regresión que incluyera una variable dicotómica que identificara la década de 1990 multiplicando el nivel de productividad. La razón para incluir este término es que el análisis gráfico mostró que durante dicha década fue donde más se alejó la evolución del salario de la de la productividad. Sin embargo, el coeficiente asociado con dicha variable (conformada por la multiplicación de las dos mencionadas) no resultó estadísticamente significativo.

<sup>100</sup> Cabe señalar que se testeó la inclusión en la ecuación de regresión de términos adicionales con el producto de la variable dicotómica que señala el período 1975-2006 multiplicada por el

En este sentido, es posible interrogarse acerca del sentido de esa asociación entre ocupación en la industria manufacturera y salario real. ¿Un mayor nivel de empleo en la industria provoca de por sí un incremento en el salario real? ¿O la evolución de la ocupación industrial está señalando la existencia de otro fenómeno, más complejo y no directamente observable, como la desindustrialización de la estructura productiva y el cambio en el patrón de crecimiento económico? La hipótesis planteada en esta investigación apunta a este segundo interrogante.

Finalmente, el nivel de ocupación aparece como una variable estadísticamente significativa en la explicación de la evolución del salario real.<sup>101</sup> Sin embargo, el signo de la relación no es el esperado. Por el contrario, la relación de cointegración indica que mayores niveles de salario real se asocian con menores niveles de empleo. Ello resulta inesperado respecto del marco conceptual planteado; y contradice además la observación de las series relativas a los ciclos. Puede plantearse que lo que ocurre es que el salario real sufre un largo período de declinación al tiempo que la cantidad de ocupados se eleva -como es de esperarse en una economía que, con interrupciones, crece-. Entonces, el incremento del empleo aparece asociado, en un importante número de años, con reducciones salariales.

Para mostrarlo, se estimaron dos modelos alternativos. En uno de ellos, la variable nivel de ocupación se multiplica por una variable dicotómica que toma valor uno antes de 1975 (modelo 1). En el otro, la misma variable nivel de ocupación aparece multiplicada por una variable dicotómica que toma valor uno en 1975 y los años subsiguientes (modelo 2). Puede verse cómo en ambos casos se verifica una relación positiva entre salario real y PIB per cápita, por un lado, y salario real y ocupados en la industria, por otro, tal como se había observado. Sin embargo, el término que multiplica el nivel de ocupación por la variable dicotómica correspondiente a cada uno de los subperíodos considerados se asocia con un coeficiente positivo en 1950-1974 y con un coeficiente negativo en 1975-2006.<sup>102</sup> Es decir, como se dijo, en 1950-1974 el incremento de la ocupación explica el crecimiento del salario real y en 1975-2006 los aumentos en el empleo se asocian con reducciones salariales. Los residuos de las regresiones

---

PIB per cápita y, separadamente, por el nivel de ocupación. El mismo ejercicio se realizó con una variable dicotómica que tomase valor 1 para 1975-2002. En ninguno de los casos se obtuvieron relaciones estadísticamente significativas.

<sup>101</sup> No resultaron estadísticamente distintos de cero los coeficientes asociados con la tasa de empleo y la tasa de empleo de la población de 15 a 64 años.

<sup>102</sup> La inclusión de ambas variables multiplicativas en una misma ecuación de regresión traería aparejados problemas de multicolinealidad, por el alto grado de correlación entre dichas variables.

constituyen series estacionarias, de acuerdo con el test de Engle y Granger, lo que permite confirmar la presencia de una relación de cointegración. Estos dos modelos presentan, sin embargo, un menor grado de ajuste que la ecuación propuesta precedentemente y adolecen, además, de problemas de autocorrelación en los residuos.

Es importante realizar una mención sobre el efecto de la variable tasa de asalarización. En los modelos ensayados, también se observó que dicha variable tiene una relación positiva, estadísticamente significativa, respecto del salario real. Así, una mayor proporción de asalariados respecto de los ocupados -que, como se explicó, puede ser tomada como *proxy* de un empleo de mejor calidad- explicaría también un mayor nivel de salario real. Sin embargo, dado que la inclusión de la tasa de asalarización no mejoraba significativamente el ajuste del modelo, se decidió finalmente no incluir la variable en la estimación final.

**Cuadro N° 2.4. Ecuaciones de regresión, considerando al salario real como variable dependiente.**

	Coeficientes	
	1	2
Constante	-46,49 (-1,80)	-33,92 (-1,58)
PIB per cápita	0,29 (2,21)	0,54 (4,07)
Ocupados en la industria	1,12 (5,01)	1,01 (5,08)
Ocupados x D1950-1974	0,28 (5,54)	
Ocupados x D1975-2006		-0,24 (-7,18)
R <sup>2</sup> ajustado	0,463	0,570
Durbin-Watson	0,839	0,969

Más allá de las relaciones de largo plazo mostradas, puede plantearse además la existencia de una asociación entre el nivel de ocupación y los movimientos salariales en el corto plazo, siguiendo el ciclo económico. Para verificarlo, una posibilidad es modelar el ciclo del salario real (obtenido, como se explicó antes, a través de la aplicación del filtro de Hodrick-Prescott). Para explicar este ciclo o comportamiento de corto plazo, pueden ensayarse como variables explicativas las siguientes:

- Ciclo (Hodrick-Prescott) del PIB
- Ciclo (Hodrick-Prescott) del PIB per cápita
- Ciclo (Hodrick-Prescott) de la ocupación
- Ciclo (Hodrick-Prescott) de la productividad
- Tasa de empleo

- Tasa de empleo de la población de 15 a 64 años
- Tasa de asalarización
- Tipo de cambio real

Las variables correspondientes a los ciclos son I(0) mientras que, como se explicó, las cuatro variables restantes no son claramente I(0) ni I(1), sino que el resultado depende del grado de significatividad exigido para la realización del correspondiente test ADF.

La prueba con varias combinaciones posibles de variables explicativas, buscando mejorar el grado de ajuste y evitar problemas de multicolinealidad, permitió arribar a los modelos que se presentan en el Cuadro N° 2.5.

**Cuadro N° 2.5. Ecuaciones de regresión, considerando al ciclo (HP) del salario real como variable dependiente.**

	Coeficientes	
	1	2
Constante	3,14 (1,84)	3,29 (1,85)
Ciclo (HP) del PIBpc	0,84 (4,13)	
Ciclo (HP) del PIB		0,51 (3,49)
Tipo de cambio real	-0,04 (-1,97)	-0,05 (-1,97)
R <sup>2</sup> ajustado	0,317	0,266
Durbin-Watson	0,973	0,983

Las variables que aparecen como significativas en la explicación de las variaciones del ciclo del salario real son, por un lado, el ciclo del PIB per cápita (o del PIB) y, por otro, el tipo de cambio real. No pudo verificarse, en cambio, la existencia de una relación estadísticamente significativa respecto del ciclo de la ocupación, el ciclo de la productividad ni las tasas de empleo y de asalarización.

En principio, es llamativo que se observe una relación del ciclo del salario real con el ciclo del producto pero no de la ocupación, cuando, en principio, teóricamente puede pensarse que el PIB condiciona el salario real sobre todo a través del nivel de ocupación. En efecto, tal como se discutió en el capítulo 1, una disminución del producto traería aparejada una caída en la ocupación, un incremento en el desempleo y, en consecuencia, los trabajadores enfrentarían peores condiciones en la negociación de sus salarios. Lo contrario ocurriría ante un aumento del producto.

Podría pensarse que se observa más claramente la relación entre los ciclos del producto y el salario real, por cuanto tanto uno como otro son significativamente más marcados que el ciclo de la ocupación, que en general se mantiene más estable. Aún así, debe resaltarse que si se quitan de la regresión las variables que corresponden al ciclo del PIB y del PIB per cápita, tampoco en ese caso se observa una relación significativa del ciclo del salario real con el ciclo de la ocupación ni con la tasa de empleo.

La relación entre el ciclo del producto y el ciclo del salario real resulta positiva, como era de esperarse, en el sentido de que los aumentos del PIB (o PIB per cápita) se asocian con incrementos salariales. El modelo que incorpora al PIB per cápita en lugar del PIB muestra una mayor capacidad explicativa aunque, como se verá, ambos presentan problemas de autocorrelación en los residuos.

Al llegar a este punto, cabe hacer una aclaración respecto de la temporalidad de las variables consideradas. Todos los datos con los que se está trabajando corresponden a períodos anuales. En ese sentido, al relacionar el salario real con el producto o con la ocupación, podría pensarse que los ajustes correspondientes podrían ocurrir en el lapso de un año. De ser así, las variables contemporáneas permitirían analizar las relaciones subyacentes. Si, en cambio, el ajuste del salario real respecto del producto y/o de la ocupación tomase un lapso de tiempo mayor, sería necesario introducir variables con desfases temporales de uno o más períodos. Teniendo esto en cuenta, se probó también con la introducción del ciclo desfasado del producto, del producto per cápita y de la ocupación, sin obtener resultados estadísticamente significativos.

Del mismo modo, puede pensarse en la existencia de una relación no lineal entre el producto o la ocupación y el salario real. Puede suponerse, como hipótesis, que el ajuste del nivel salarial respecto del producto no sea siempre homogéneo, sino que, por ejemplo, el salario se incremente al crecer el producto, pero que los incrementos salariales sucesivos sean de menor cuantía si el producto sigue creciendo. Buscando verificar este supuesto, se incluyeron en el modelo las variables correspondientes al ciclo del producto (per cápita) y de la ocupación al cuadrado; pero las mismas no resultaron estadísticamente significativas.

Volviendo a la regresión planteada, la otra variable que aparece como relevante es la evolución del tipo de cambio real, tal como se había adelantado al discutir el marco teórico y al realizar el análisis exploratorio de las series. La relación es negativa ya que los aumentos del tipo de cambio tienden a provocar incrementos en los precios y, consecuentemente, caídas en los salarios reales. El mantenimiento de un tipo de

cambio real bajo, por otra parte, permite controlar los incrementos de precios y, por esa vía, convertir los aumentos nominales de salario en aumentos reales. Los movimientos del tipo de cambio real, según lo visto, incidirían sobre los ciclos de corto plazo del poder adquisitivo del salario; pero no sobre su tendencia de largo plazo. Esta sería la razón por la cual la variable es relevante en la explicación del ciclo del salario real pero no en la relación de cointegración del nivel salarial en el largo plazo.

Como aclaración adicional, vale mencionar que, dada la existencia de autocorrelación en los residuos, se procedió a transformar las variables buscando remediar dicha autocorrelación, del mismo modo que se realizó con el modelo anterior. La nueva regresión realizada a partir de las variables transformadas permite confirmar las relaciones planteadas entre las variables, ya que los coeficientes asociados con el ciclo del PIB per cápita y con el tipo de cambio real (transformados) en la explicación del ciclo del salario real (transformado) son estadísticamente distintos de cero.<sup>103</sup>

Finalmente, debe destacarse que el grado de ajuste logrado con la relación de cointegración referida a la evolución del salario real resulta mayor que el correspondiente a la regresión que toma al ciclo del salario real como variable a explicar. Ello estaría mostrando una mayor dificultad para modelizar los movimientos cíclicos de corto plazo de los salarios reales que su tendencia de largo plazo. Una posible razón es que en períodos cortos los factores políticos e institucionales, no reflejados en las variables consideradas, pueden tener una mayor influencia sobre el salario; mientras que en el largo plazo tenderían a predominar los condicionantes puramente económicos.

Una forma de sofisticar el análisis anterior sería a través de una ecuación que considere simultáneamente los efectos de largo y corto plazo. Ello podría realizarse a través de un modelo con término de corrección de error (ECM). En la especificación de estos modelos los factores de corto y largo plazo intervienen conjuntamente para determinar las variaciones de la variable dependiente de un período a otro.

En un modelo con una variable explicativa, puede suponerse una relación de equilibrio de largo plazo como la siguiente:

$$Y^* = \gamma_0 + \gamma_1 X + v$$

---

<sup>103</sup> Sin embargo, no desaparece totalmente el problema de autocorrelación. El coeficiente de Durbin- Watson es 1,147.

A esta ecuación se le adiciona un término que refleja la discrepancia entre el nivel real de la variable Y en el momento t-1 y su valor de equilibrio:

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta X_t + \alpha_2 (Y_{t-1} - \gamma_0 - \gamma_1 X_{t-1}) + u_t$$

De este modo, si es un período determinado la variable Y (el salario real en nuestro caso) superó su nivel de equilibrio, el término entre paréntesis tendrá un valor positivo. Debería esperarse, a su vez, que  $\alpha_2$  tome un valor negativo, de modo que Y tienda a ajustarse hacia la baja en el período siguiente. Lo contrario ocurriría en el caso de un momento del tiempo en el cual el salario real se encuentre por debajo de su nivel de equilibrio.

Para la estimación del modelo con término de corrección de error, se toma como relación de equilibrio de largo plazo la relación de cointegración ya verificada entre las variables salario real, PIB per cápita, nivel de ocupación y nivel de ocupación industrial. Los residuos de esta ecuación, desfasados, se utilizan en un segundo paso para completar la estimación.

**Cuadro N° 2.6. Estimación con término de corrección de error, considerando la diferencia de salario real como variable dependiente.**

	Coeficientes
Constante	-0,11 (-0,06)
D(PIB per cápita)*	0,92 (3,05)
D(Ocupados en la industria)*	1,05 (2,43)
D(Ocupados)*	-0,81 (-1,32)
Residuos de la relación de largo plazo	-0,57 (-4,41)
R <sup>2</sup> ajustado	0,460
Durbin-Watson	1,593

\* D indica la diferenciación de la serie.

Los resultados obtenidos se muestran en el Cuadro N° 2.6. El coeficiente que representa el ajuste del nivel del salario real hacia su valor de largo plazo resulta, como era de esperarse, negativo. Es decir, cuando en un determinado período el salario real supera su valor de equilibrio de largo plazo, dicha diferencia tiende a corregirse hacia abajo en el período siguiente. Lo contrario ocurre cuando el salario real se encuentra por debajo de su valor de largo plazo.

Las variaciones de corto plazo se explican a partir de las variaciones del PIB per cápita y del nivel de ocupación industrial. Los signos en ambos casos son positivos, como era esperado. La diferencia del nivel de ocupados, en cambio, no resulta estadísticamente significativa en la estimación; aunque sí, como se vio anteriormente, el nivel de ocupados incide en la relación de largo plazo.

El coeficiente de Durbin Watson se ubica en la zona de indefinición, pero en todo caso no parece haber problemas graves de autocorrelación; tampoco de multicolinealidad ni de heterocedasticidad.

Dada la relación encontrada entre el ciclo del salario real y el nivel del tipo de cambio real, se probó con la inclusión adicional de esta última variable en la estimación del modelo ECM. Sin embargo, la misma no resultó estadísticamente significativa, como tampoco lo fueron sus diferencias.

En síntesis, el análisis desarrollado en esta sección permitió avanzar un paso más en la dilucidación de los condicionantes económicos del salario real. A partir de los mismos, puede afirmarse que en el período analizado, la tendencia del salario real se explica a partir de la evolución del PIB per cápita, la ocupación y la ocupación industrial. La tasa de asalarización aparece también como una variable individualmente significativa en la relación aunque no contribuye en gran medida al grado de ajuste de la estimación.

La productividad no aparece como un factor determinante, tampoco la productividad en los sectores transables ni en la industria en particular. Puede suponerse que ello se debe a que existieron importantes períodos en los cuales el salario no respondió positivamente ante los aumentos de productividad. Especialmente, sucedió de este modo durante la década de la convertibilidad. En términos del marco conceptual planteado, aunque la mayor productividad brindaba el marco de posibilidad para un incremento salarial real, en el sentido de que el mismo no afectaría negativamente la tasa de ganancia, dicho aumento de salario no se verificó efectivamente.

La relevancia de la ocupación industrial en la explicación de los salarios reales, por otra parte, podría tomarse en dos sentidos. Por un lado, podría pensarse que, tal como se argumentó, existen razones por las cuales un mayor nivel de ocupación en la industria manufacturera tiende a propiciar un mayor nivel salarial, y viceversa. Por otra parte, la evolución de la ocupación industrial estaría mostrando un cambio más profundo en el patrón de crecimiento, con un quiebre a mediados de los años 1970, y sería esa

transformación en el patrón de crecimiento la que habría configurado un escenario negativo, de caída tendencial, en los salarios reales a partir de entonces.

A su vez, los movimientos de corto plazo (ciclo) del salario real pueden vincularse con los movimientos cíclicos del PIB y, de acuerdo con alguno de los modelos ensayados, con las variaciones del tipo de cambio real. Es decir, tal como se afirmó con anterioridad, el nivel cambiario tendría una incidencia más o menos inmediata en las variaciones del salario pero no se ha podido comprobar que incida en el nivel de largo plazo de las remuneraciones reales.

Una cuestión adicional que surge del análisis es el hecho de que resulta más plausible la explicación de las variaciones de los salarios reales en el largo plazo a partir de las variables consideradas, que la dilucidación de sus ciclos de corto plazo. Ello puede vincularse con la acción de factores institucionales no considerados, con mayor posibilidad de incidencia en períodos cortos de tiempo.

## **2.6. Conclusiones preliminares e interrogantes**

En este capítulo se mostró que los salarios reales han seguido en Argentina una trayectoria peculiar. En lugar de crecer, más o menos acompasadamente, a medida que crecía la economía y la productividad laboral, hay seguido una trayectoria “partida”. Durante los primeros veinticinco años analizados tendieron a incrementarse y, por el contrario, siguieron un sendero decreciente, con marcadas oscilaciones, durante otros veinticinco años. La etapa que se abrió en 2003, por su parte, puede considerarse aún como un interrogante abierto. Si bien hubo una importante recuperación salarial relativa, el nivel salarial continuaba en 2006 en niveles históricamente muy deprimidos. A partir de esta observación se abre un interrogante fundamental. ¿A qué obedece este largo descenso del salario? ¿Responde a una razón estructural, como un cambio en el patrón de crecimiento? ¿O, por el contrario, obedece a una suma de razones aisladas y desvinculadas entre sí que operaron en distintos momentos históricos desde entonces?

Para avanzar en la respuesta a estas preguntas, recurriendo al marco conceptual desarrollado, se analizó la relación del salario real promedio con las variables que puede considerarse que influyen en su nivel. El análisis mostró algunas evidencias que permitirían afirmar que existió un cambio en el patrón de crecimiento a mediados de los años setenta, que esta transformación implicó un proceso de desindustrialización que se tradujo en una caída de la ocupación industrial y que, a su vez, se vinculó con la caída de los salarios reales. Es preciso profundizar en esta línea y, asimismo, incluir

explícitamente en el análisis los factores institucionales, ya que también sufrieron una sustantiva modificación a lo largo del período.

Por otra parte, el análisis permitió identificar algunos comportamientos particulares del salario real en períodos determinados, que se destacan como interrogantes a explicar.

Entre ellos, los principales serían los siguientes:

- La caída del salario real en 1959 y la persistencia de ese menor nivel en los años sucesivos. ¿La reducción en el número de ocupados y en la tasa de asalarización resultan suficientes para explicar este fenómeno?
- ¿A qué obedece la fuerte caída de los salarios entre 1984 y 1989? Se trata de un período de caída del producto, del producto per cápita, del producto por trabajador; pero ¿son estas reducciones las que están por detrás de los menores salarios? ¿Por qué razón el salario real se reduce a pesar de que el empleo y el empleo industrial se incrementan?
- El comportamiento del mercado de trabajo durante la década de la convertibilidad muestra un patrón que claramente se diferencia de otros períodos: la estabilidad de los salarios reales, el hecho de que éstos no reaccionen ante los fuertes incrementos en el producto, el producto per cápita y la productividad.
- La reversión de la caída de los salarios reales desde 2002, ¿implica un cambio de tendencia? ¿Se trata de un nuevo patrón de crecimiento que implica una dinámica diferente en el mercado de trabajo? En ese caso, ¿cuáles serían las características de dicho patrón y sus consecuencias sobre el empleo y los salarios?

En suma, el análisis cuantitativo general ha derivado en algunas respuestas parciales y en nuevas preguntas, sobre las que es preciso profundizar. Para ello, puede plantearse la realización de un estudio más exhaustivo, dividido por períodos, con el fin de explorar las tendencias de largo plazo y, al mismo tiempo, buscar explicaciones a las particularidades de los distintos períodos históricos. Luego, con mayores elementos, podrá volverse a plantear el cuadro general del largo período que va desde mediados del siglo pasado hasta comienzos del siglo presente.

## CONCLUSIONES

Esta tesis buscó avanzar en la explicación del modo en que las transformaciones en el patrón de crecimiento en diferentes etapas del desarrollo económico en Argentina condicionaron la estructura y dinámica del mercado de trabajo a lo largo del período que transcurre entre 1950 y 2006. En particular, el foco estuvo puesto en la explicación de la evolución del poder adquisitivo del salario promedio.

En el capítulo 1 se reseña el camino recorrido para la construcción del marco conceptual a utilizar. Para ello, se partió de la diferenciación de las grandes corrientes teóricas en materia de determinación de los salarios: la escuela clásica y la escuela neoclásica. Se consideraron, asimismo, las diferencias que existen en distintos abordajes teóricos en cuanto al papel que se da en la explicación a las instituciones del mercado de trabajo. Se presentó, además, un conjunto de hechos estilizados que distinguen a la economía argentina, como economía periférica y con sus propias particularidades, y que condicionarían el comportamiento del mercado de trabajo y, en particular, de los salarios.

El marco de análisis desarrollado se basa en gran medida en los fundamentos de la escuela clásica, a partir de una particular interpretación de los mismos. Dicho marco arroja luz sobre las relaciones causales a indagar en un estudio de largo plazo sobre los salarios en Argentina. Se complementa, además, con la consideración de relaciones adicionales que se derivan de las características que presentan en general las economías de los países de menor desarrollo relativo, así como de algunas especificidades propias de nuestro país. La identificación de estas últimas se benefició de varios de los estudios de otros autores referidos al mercado laboral en Argentina.

Así, se concluye que deben analizarse las variables que puedan influir sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, los cambios en la productividad, las variaciones en la intensidad o duración de la jornada laboral, y el tamaño del ejército de reserva, y que también debe considerarse la influencia de la organización colectiva de los trabajadores y, en general, de las instituciones vinculadas con el mercado laboral.

Del mismo modo, se debe tener en cuenta que, dado el carácter de país periférico de Argentina, su atraso tecnológico relativo y la estrechez de su mercado interno pueden asociarse con menores niveles de productividad media. Estas características, así como la existencia de una estructura productiva desequilibrada, pueden implicar una insuficiente creación de puestos de trabajo que tienda a mantener en el tiempo un

abultado ejército de reserva. A su vez, la superposición de la canasta de bienes salario y de los productos de exportación debe incorporarse en el análisis, en tanto que los precios de estos bienes influyen sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Del mismo modo, conociendo las características que presentan en general los mercados de trabajo de los países de menor desarrollo relativo, se debe indagar sobre la existencia y tamaño del sector informal en Argentina, así como tener en cuenta de modo diferencial el empleo generado en este sector y los salarios asociados. Finalmente, se resalta la importancia de analizar la evolución salarial y sus determinantes, diferenciando los distintos patrones de crecimiento que se sucedieron a lo largo del período analizado.

En el capítulo 2 se muestra que los salarios reales en Argentina han seguido una trayectoria peculiar entre 1950 y 2001. Tal como se mencionó tendieron a incrementarse en los primeros veinticinco años y, por el contrario, siguieron un sendero decreciente, con marcadas oscilaciones, durante otros veinticinco años. En la etapa que se abrió en 2003, si bien hubo una importante recuperación salarial relativa, el nivel salarial continuaba en 2006 en niveles históricamente muy deprimidos.

Para avanzar en el análisis de las razones de tales tendencias, recurriendo al marco conceptual desarrollado, se analizó la relación del salario real promedio con las variables que puede considerarse que influyen en su nivel, en particular, el PIB per cápita, el producto por ocupado, la ocupación, la ocupación industrial, la tasa de asalarización, el tipo de cambio real. Tanto el análisis descriptivo basado en la descomposición de las series de tiempo en sus componentes de tendencia y ciclo, como la estimación de un modelo econométrico, permiten arribar a conclusiones parciales, al tiempo que abren nuevas preguntas.

Se encuentra que las variables económicas analizadas no logran dar cuenta cabalmente de la trayectoria del poder adquisitivo de los salarios en el largo plazo. En particular, se observa un quiebre en la tendencia que siguen las remuneraciones hacia mediados de la década de 1970, que implica el inicio de un largo período de pérdida de poder adquisitivo para los trabajadores. El análisis realizado destaca que el quiebre coincide con el inicio de la caída de la ocupación industrial, y los resultados del modelo econométrico permiten afirmar que existe una relación estadísticamente significativa entre la evolución del salario real y la del empleo en la industria manufacturera.

A partir de estas evidencias, se podría afirmar que existió un cambio fundamental en el patrón de crecimiento argentino a mediados de los años setenta, que esta

transformación implicó un proceso de desindustrialización que se tradujo en una caída de la ocupación industrial y que, a su vez, se vinculó con la caída de los salarios reales.

En efecto, con inicio en la década de 1930 -aunque para los alcances de este trabajo el análisis comience en 1950- tuvo lugar un importante proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Este proceso de industrialización no fue exclusivo de Argentina, sino que se trató de una vía común a los grandes países de América Latina (Fajnzylber, 1983; French Davis et al, 1997). Aunque hacia el final de este proceso se buscó también la promoción de las exportaciones industriales, su desarrollo quedó trunco. Al amparo de una fuerte protección, basada en restricciones cambiarias y muy elevados niveles de aranceles al comercio exterior, creció un amplio sector de industrias sustitutivas, dirigidas básicamente al mercado interno.

El sector industrial dependió para su desarrollo de la transferencia de recursos desde el privilegiado sector agropecuario, en el que el país contaba -y cuenta- con ventajas comparativas frente al resto del mundo. En este sentido, las políticas públicas buscaron incentivar el desarrollo de “ventajas comparativas dinámicas” en la industria manufacturera, en el sentido que se da a ese término en la teoría del desarrollo. Se trataba de proteger y promover a la industria naciente hasta tanto pudiera alcanzar cierto grado de madurez y alcanzar economías de escala.

Durante la última década de este proceso de industrialización, es decir, los años que van de 1964 a 1974, se evidenció que el sector industrial había llegado a alcanzar cierto grado de madurez. Ello le permitió achicar la brecha de productividad que lo separaba de los países desarrollados y tener una menor dependencia respecto de la transferencia de excedentes agropecuarios.

Mirado en conjunto, en el período que va de 1950 a 1974 el PIB se expandió a una tasa anual acumulativa de 3,7%, que implicó un incremento del PIB per cápita a un ritmo de 1,9% por año. La industria manufacturera fue el sector que lideró el crecimiento y que explica en mayor medida la expansión económica. A su vez, la ocupación aumentó al 1,8% anual, un valor que estuvo por sobre la tasa de crecimiento poblacional y que permitió, por lo tanto, que entre puntas se observara una mayor tasa de empleo.

El proceso de industrialización y el crecimiento de la ocupación posibilitaron la conformación de una clase obrera sindicalizada y organizada, con un importante grado de fortaleza. De este modo, los trabajadores encontraron condiciones propicias para la lucha por su salario. Éstas estaban dadas por el mismo crecimiento, por el aumento de

la productividad, y por la vigencia de tasas de desocupación relativamente reducidas. Aún así, las remuneraciones reales tendieron a incrementarse con un ritmo menor al de la productividad.

Este patrón de crecimiento, sin embargo, cambiaría de modo radical a partir de mediados de la década de 1970. Tras el golpe militar, la apertura externa de la economía sumada a la sobrevaluación de la moneda local tuvieron profundas consecuencias sobre la industria. La competencia de productos importados abaratados determinó la quiebra de numerosas firmas, especialmente entre las de menor tamaño, mientras que en las empresas más grandes se produjeron importantes reestructuraciones tecnológicas, productivas y organizativas, que implicaron la discontinuidad de ciertas líneas de productos. De este modo, resultó afectado el tejido industrial en su conjunto, que disminuyó en densidad de redes de clientes y proveedores y en el que se perdió parte importante de la capacidad y la experiencia acumulada a lo largo de varias décadas. En particular, resultaron particularmente afectados sectores como el productor de bienes de capital, esencial en el proceso de industrialización.

Por otra parte, la apertura financiera, el régimen cambiario y la vigencia de una tasa de interés interna elevada en términos reales, implicó que las inversiones de corto plazo en el sector financiero gozasen de una rentabilidad promedio superior a las inversiones productivas, lo que también implicó una retracción de las mismas.

De este modo, la industria, que había motorizado el crecimiento de la economía y del empleo durante el largo período de la ISI, redujo en cambio su nivel de producto y, sobre todo, se volvió fuertemente expulsora de empleo.

La dictadura dejó una pesada herencia para el gobierno civil que le sucedió, en diversos sentidos. Por un lado, por la reconfiguración regresiva del aparato productivo; por otro, por la rápida acumulación de un nivel de deuda externa sin precedentes en el país, al que se debía hacer frente a altas tasas de interés. Durante los años 1980 no logró sortearse el dilema que implicaba proveerse de las divisas necesarias para pagar los intereses correspondientes sin deprimir la economía local. El resultado fue un nivel de producto estancado y una caída en el PIB per cápita. Ni la producción de la industria ni el empleo de este sector tuvieron un crecimiento significativo en este período. Aunque la crisis forzó un cierre relativo de la economía, no estaban dadas las condiciones para un nuevo repunte industrial.

Las políticas adoptadas durante el período del régimen de convertibilidad en la década de 1990 no hicieron más que profundizar el proceso regresivo de transformación de la industria manufacturera. Un nuevo período de apertura externa, esta vez generalizado y abrupto, con una moneda sobrevaluada que acentuaba las desventajas competitivas de la industria local, implicó nuevamente un proceso de destrucción de empresas y de ramas productivas al interior de la industria.

El largo y accidentado proceso implicó que en los más de 25 años que median entre 1974 y 2001, el PIB creciera a una tasa anual acumulativa de sólo 1,3% anual y el PIB per cápita se redujera a un ritmo equivalente a 0,1% por año. El producto por trabajador, por su parte, se expandió a una tasa anual de sólo 0,3%.

En materia de mercado de trabajo el contraste también resulta considerable. La cantidad de ocupados creció a una tasa anual acumulativa de sólo 1,0%, inferior al ritmo de crecimiento poblacional, lo que determinó una tendencia a una reducción en la tasa de empleo. Este desempeño de la ocupación está centralmente explicado por el comportamiento de los sectores productores de bienes, que resultan en conjunto expulsores netos de empleo. Este proceso es, a su vez, mayormente explicado por la transformación regresiva de la industria manufacturera.

Así como en 1950-1974 el patrón de crecimiento se basó en la industrialización de la estructura productiva, fundamentalmente orientada hacia el mercado interno, en el período que siguió, el sector industrial dejó de ser el motor de la economía, sufriendo una transformación regresiva que dejó en pie sólo un subconjunto de ramas basadas en el procesamiento de recursos naturales, o sustentadas por regímenes especiales de promoción, con menor generación de valor agregado nacional. El primero de estos patrones de crecimiento resultó indudablemente más favorable a la creación de empleo.

La diferencia en la capacidad de uno y otro patrón de generar puestos de trabajo no se refleja sólo en la diferente tasa de crecimiento de la ocupación ni en la elasticidad empleo-producto. Ante la escasa creación de empleo que se verificó una vez que comenzó el desmantelamiento del tejido industrial, se observó un deterioro en la calidad de las ocupaciones, que se pone de manifiesto a través de indicadores como el menor peso de las ocupaciones bajo relación de dependencia, el incremento del peso de los empleos en el sector informal, y la mayor proporción de empleo no registrado.<sup>104</sup>

---

<sup>104</sup> Lamentablemente, la mayor parte de estas tendencias, que puede verificarse a partir de 1974 a partir de las publicaciones y las bases de la Encuesta Permanente de Hogares, no son

Estos fenómenos, que no son independientes entre sí, están dando cuenta de una menor capacidad de la economía para generar puestos de trabajo genuinos, con un nivel de productividad acorde al desarrollo de la economía.

La mayor tasa de generación de empleo de la ISI se debió a dos razones principales, relacionadas entre sí. Por un lado, a la creación directa de ocupaciones en la industria manufacturera y a la asociación positiva que existe entre el empleo en este sector y el empleo total.

Por otro lado, y probablemente esta sea la razón principal, la industria tiene la posibilidad de dinamizar la expansión del conjunto de la economía. En el período bajo análisis se ha verificado en Argentina una elevada correlación positiva entre el crecimiento industrial y el incremento en el producto del resto de los sectores productivos. Esta relación está sustentada, de acuerdo con lo que se señala habitualmente en la literatura al respecto, en la existencia de rendimientos crecientes a escala en este sector, de efectos de aprendizaje y procesos acumulativos, y de fuertes encadenamientos productivos con el resto de los sectores.

En suma, el vínculo entre el proceso de desindustrialización y las remuneraciones estaría mediado por la evolución de la ocupación. La tasa de generación de empleo tiene una importante incidencia sobre la fortaleza de los trabajadores y sus organizaciones, y sus posibilidades de incidir en el salario real como en la distribución del ingreso. La incapacidad de una economía para generar empleo no se ha reflejado únicamente en una elevada tasa de desocupación sino también en el incremento de las ocupaciones en el sector informal. Puede pensarse entonces que la menor tasa de generación de empleo, y el deterioro en su calidad, que implicó el proceso de desindustrialización que tuvo lugar desde mediados de la década de 1970 tuvo efectos sobre la capacidad de los trabajadores de obtener más altos salarios.

La recuperación económica desde fines del año 2002 habría ocurrido en el marco de un patrón de crecimiento diferente, aunque los pocos años analizados impiden realizar afirmaciones acerca de la posibilidad de este patrón de sostenerse en el tiempo. Las tendencias observadas entre 2003 y 2006 muestran nuevamente la potencialidad de la industria manufacturera para dinamizar la economía y generar empleo.

---

cuantificables con exactitud para las décadas previas. Si bien con anterioridad la información no resulta tan completa, se cuenta con algunos indicadores (como la tasa de asalarización) y con los resultados de los análisis de los estudiosos del mercado de trabajo.

Con el fin de confirmar y profundizar en estos hallazgos, el desarrollo de la investigación debería continuarse a partir de un análisis que diferencie distintas etapas históricas, marcando con mayor detalle las transformaciones ocurridas en el patrón de crecimiento y su impacto en el mercado de trabajo en cada una de ellas. En particular, uno de los ejes debería estar dado por la indagación acerca de la asociación entre el proceso de industrialización y su vinculación con la evolución del empleo y del salario real. Asimismo, debería incluir una referencia a las principales transformaciones institucionales y a su posible influencia sobre las remuneraciones.

## ANEXO

### FUENTES DE INFORMACIÓN Y METODOLOGÍA APLICADA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LAS SERIES DE LARGO PLAZO.

Como fue señalado, no se cuenta con series oficiales de remuneraciones ni de empleo que tengan continuidad en el largo plazo en Argentina. Por ello, fue necesario construir estas series a partir del empalme de series parciales, correspondientes a distintas fuentes de información. Se detalla a continuación el procedimiento seguido para la construcción de dichas series, así como de otras series económicas utilizadas.

#### Salarios reales

La serie correspondiente a la evolución de los salarios reales medios se construyó a partir de las siguientes fuentes: Para el período 1950-73 se tomó la evolución de la remuneración promedio anual real de los asalariados, de acuerdo con el Sistema de Cuentas del producto e ingreso de la Argentina (SCP) (BCRA, 1975). Para el período 1974-1993 se recurrió a la evolución del ingreso laboral total promedio de los asalariados del Gran Buenos Aires, calculado a partir de los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Finalmente, para la etapa 1993-2006 se estimó la evolución de la remuneración al trabajo asalariado (promedio por trabajador), con base en la Cuenta de Generación del ingreso (CGI) (DNCN, 2006).

A su vez, para transformar las series nominales en reales las mismas fueron deflactadas utilizando el Índice de Precios al Consumidor (IPC) del Gran Buenos Aires, publicado por el INDEC.

Los datos de salarios provenientes de las tres fuentes de información mencionadas no resultan estrictamente comparables, aunque es de esperar que la evolución de los salarios estimada de esta forma tenga un mayor grado de comparabilidad.

La remuneración de los asalariados según el SCP comprende el total de los ingresos de los trabajadores en relación de dependencia en concepto de sueldos, salarios, bonificaciones, salario familiar y otras fuentes de pago, en dinero o en especie, sin deducción de los aportes personales y patronales a las cajas de jubilaciones ni de otros gravámenes directos a que estuvieran sujetos dichos ingresos. El alcance de la estimación es nacional. A grandes rasgos, la definición de los conceptos que se incluyen en remuneración al trabajo asalariado según CGI es similar, y también en este último

caso la cobertura es nacional. Existen, sin embargo, diferencias entre estas fuentes. La más importante es que en las mediciones actuales de valor agregado se incluye la economía informal, lo que no se hizo en el SCP. Aún así, es de esperar que esta diferencia se vea reflejada principalmente en el empleo no asalariado, más que en el empleo asalariado que es aquel cuya remuneración aquí se considera.

Como se mencionó, a partir de 1974 se usa como fuente para estimar salarios a la EPH del Gran Buenos Aires, ya que no se tiene acceso a la información para el total de los aglomerados. Los salarios que se relevan en EPH son, a diferencia de los que se publican en las Cuentas Nacionales, salarios netos. Con el fin de hacerlos comparables a los de Cuentas Nacionales, se hicieron dos correcciones: se les sumó el porcentaje correspondiente de aportes y contribuciones, de acuerdo con la legislación vigente en cada momento del tiempo<sup>105</sup>, y se agregó también el sueldo anual complementario. Estas correcciones se hicieron sólo para los asalariados registrados; para los no registrados, en cambio, se computó el salario tal como se declara a la EPH.

### ***Salarios reales por sector de actividad***

Mediante estas tres fuentes se pudo reconstruir, entonces, la serie de salarios reales totales. Para la estimación de la evolución salarial por rama de actividad, se siguió el siguiente procedimiento: para 1993-2005 se tomaron los salarios que surgen de CGI, luego de deflactarlos por IPC. Para 1950-73 se estimaron considerando, para cada año, la relación entre el salario de cada rama y el salario total según SCP. Finalmente, para el período intermedio (1974-1993) se intrapolaron los salarios de modo tal que las oscilaciones anuales reflejasen los movimientos captados por EPH. La rama Construcción no pudo ser estimada mediante este procedimiento, por ser el nivel salarial que surge de CGI para 1993 muy inferior al de 1973 según SCP (71%, cuando la caída del salario real promedio en este mismo período es de 26%). Queda saber si ello se debe a una transformación en el tipo de puestos de trabajo predominantes en este sector de actividad o a las diferencias en su captación. Dada esta peculiaridad, los salarios reales de esta rama se estimaron a partir del empalme de las evoluciones según distintas fuentes, tal como se hizo para los salarios reales totales.

---

<sup>105</sup> Ello podría implicar una diferencia adicional respecto de las remuneraciones calculadas en las Cuentas Nacionales, ya que en este sistema se toman los aportes y contribuciones efectivamente pagados, que pueden tener cierta diferencia con la aplicación del porcentaje determinado legalmente.

## Ocupados

La construcción de la serie de ocupados totales se basó, para el período 1974-2005, en los datos de la EPH. Teniendo en cuenta el cambio metodológico que se produjo en esta encuesta en 2003, los resultados se empalmaron de modo tal de reflejar las tasas de empleo resultantes de la EPH continua, es decir, según la nueva metodología. Una vez empalmadas las tasas de empleo, el procedimiento para la estimación de la ocupación consistió en aplicar dichas tasas de empleo a las series de población publicadas por el INDEC (2004), que surgen de proyecciones realizadas a partir de los Censos de Población y Vivienda.<sup>106</sup>

Para el período 1950-1973, el número de ocupados se obtuvo aplicando la proporción de asalariados/ocupados que surge de BCRA (1965) y de Llach y Sánchez (1984) a las series de personal ocupado remunerado (puestos de trabajo asalariados) de BCRA (1975). Las variaciones anuales en el nivel de empleo obtenidas de este modo se aplicaron sobre la serie de 1974-2005 ya comentada; de modo tal de empalmar ambas series “hacia atrás”.

Debe tenerse en cuenta que, mientras que los datos de las Cuentas Nacionales refieren a puestos de trabajo, los de EPH son sobre ocupados (un ocupado puede tener más de un puesto). Este factor podría afectar en cierta medida la comparabilidad de las fuentes utilizadas. A lo largo de la tesis, se mencionan ocupados y puestos de trabajo como sinónimos, dado que no es posible distinguirlos para todos los períodos analizados.

### *Tasas de empleo*

Para el cálculo de la tasa de empleo se tomó como dato anual de población el que surge de las proyecciones de INDEC (2004), y se calculó para todo el período el porcentaje de ocupados sobre población.

Para la estimación de la tasa de empleo específica de 15 a 64 años, se tomó el mismo total de ocupados, suponiendo que los ocupados menores de 15 y mayores de 64 años constituyen un número relativamente marginal. El denominador, es decir, la población de 15 a 64 años, se calculó a partir de las proyecciones de población de INDEC (2004), interpolando los años intermedios de cada quinquenio.

---

<sup>106</sup> Naciones Unidas (2009) publica las mismas proyecciones hasta 1995. Desde entonces, existen diferencias menores entre estas series y la de INDEC, que de todos modos no tienen incidencia significativa en el cálculo de las tasas de empleo.

### ***Tasas de desocupación***

La tasa de desocupación es la proporción entre el número de desocupados sobre la población económicamente activa (PEA). La definición de un individuo como desocupado requiere saber no sólo si tiene o no empleo sino si, en caso de no tenerlo, busca empleo activamente. Por lo tanto, para contar con esta información resultan fundamentales las encuestas a hogares. Dado este requisito, no resulta posible contar con una serie de la tasa de desocupación para todo el período analizado.

A partir de 1974 se cuenta con datos de las tasas de desocupación a partir de la Encuesta Permanente de Hogares-INDEC. Esta encuesta tuvo un cambio metodológico en 2003 que afecta la comparabilidad de las series antes y después de ese año. Por ello, con el fin de facilitar la comparación, las series fueron empalmadas, utilizando como coeficiente de empalme el cociente entre las tasas correspondientes al segundo trimestre de 2003 según la EPH Continua (nueva metodología) y a mayo de 2003 según la EPH Puntual. Por tal motivo, las tasas anteriores a 2003 no son exactamente idénticas a las que surgían de la EPH Puntual, aunque sí respetan sus variaciones relativas.

### ***Ocupados por sector de actividad***

Partiendo del total de ocupados ya estimado, la ocupación por rama se calculó tomando la composición porcentual, de acuerdo con diferentes fuentes. Para 1950-1980 la estructura por sector de actividad se tomó de Llach y Sánchez (1984). En 1981-1992, ante la carencia de fuentes nacionales, se utilizó como fuente la EPH-INDEC correspondiente al Gran Buenos Aires, excepto para el sector primario, cuya ocupación se calcula suponiendo una tasa anual de crecimiento constante. Para 1993-2006, la fuente es la CGI.

### ***Asalariados***

La estimación de la cantidad de asalariados (o puestos de trabajo asalariados) partió del cálculo de la tasa de asalarización (asalariados/ocupados) y la aplicación de dicha tasa al total de ocupados.

Para el período 1950-1961 la tasa de asalarización se calculó a partir de los datos de BCRA (1965). Dado que en BCRA (1975) sólo se incluye el número de puestos asalariados, y no del total de ocupados, para 1962-1980 se tomó el dato de Llach y Sánchez (1984). A partir de 1981 se empalmó la serie con la que surge de la EPH. La estimación de la tasa

de asalarización a partir de esta encuesta implicó, además, el empalme del dato que surge de la base del aglomerado Gran Buenos Aires (1981-1992) y del total de aglomerados urbanos desde entonces. A su vez, fue necesario empalmar la tasa que resulta de la EPH Puntual y la de la EPH Continua desde 2003; el coeficiente de empalme utilizado fue el cociente entre la tasa de asalarización correspondiente al segundo trimestre de 2003 según la EPH Continua y a mayo de 2003 según la EPH Puntual.

Cabe aclarar que se intentó contrastar la información sobre empleo total y asalariado con las cifras correspondientes a los sucesivos Censos de Población y Vivienda. Sin embargo, dados los cambios que tuvieron lugar en los censos a lo largo del tiempo, tanto en la definición como en el modo de captación de estas variables, la información no resulta comparable.

### **Producto Interno Bruto y Valor agregado**

La serie del PIB a precios constantes surge del empalme de las siguientes series: 1950-1970 a precios de 1960, 1971-1980 a precios de 1970, 1981-1993 a precios de 1986 y, finalmente, 1994-2006 a precios de 1993. Las estimaciones a precios de 1960 y de 1970 fueron publicadas por el BCRA, mientras que las que toman a 1986 y a 1993 como año base fueron publicadas por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

De este modo, se utilizan las series con nuevos años base a partir del primer año en el que están disponibles. Esta elección se justifica en tanto se supone que la actualización de la información correspondiente a un nuevo año base debería implicar que los datos subsiguientes sean calculados con una estructura de precios relativos más acorde a la realidad económica de ese momento, mientras que las distorsiones de esa estructura de precios respecto de la vigente se irían acentuando con el transcurso del tiempo.

Para el cálculo del valor agregado según rama de actividad se realizaron los mismos empalmes de series de distintos años base que para el producto total. Cabe aclarar que mientras que para la serie que toma como año base a 1993 el valor agregado sectorial se publicó a precios de productor, en las series anteriores informaba sobre el valor agregado a costo de factores, lo cual puede implicar cierto sesgo en el empalme. En efecto, el cálculo a precios de productor tiene incluidos los impuestos sobre los productos (impuestos específicos, Ingresos brutos e impuestos sobre las

exportaciones)<sup>107</sup>, mientras que no se incluían en el cálculo a costo de factores. De acuerdo con la metodología actual de las Cuentas Nacionales, el valor agregado a precios de productor “registra el valor de los bienes y servicios a los precios de salida de fábrica o local. Es decir, excluye los márgenes de comercialización y fletes realizados por terceros”. Asimismo, el valor agregado a precios básicos “representa la cantidad por cobrar por el productor excluido cualquier impuesto (neto de subsidios), a los productos” (DNCN, 1999). Este último concepto, puede asimilarse al valor agregado a costo de factores, de acuerdo con la metodología anterior, que distinguía entre precios de mercado y costo de factores. Sin embargo, como se explicó, no son exactamente equivalentes.

Otra diferencia entre las series correspondientes a distintos años base radica en la identificación de los servicios de intermediación financiera medidos indirectamente (SIFMI). Una parte de los servicios de intermediación financiera se mide a partir de la diferencia entre los ingresos percibidos por las entidades financieras, provenientes de préstamos y otras inversiones, y de los intereses que las mismas pagan por igual concepto. Sin embargo, resulta difícil aislar este componente (el pago de intereses) dentro de los consumos intermedios de cada uno de los sectores no financieros. Por ello, se acepta por convención presentar los SIFMI como un ajuste global, que se resta al valor agregado total para obtener el PIB (DNCN, 1999).

Al empalmar las series, una de las dificultades que surge es que el total correspondiente a los SIFMI sólo está disponible desde el año 1980. Por ello, con el fin de trabajar con series lo más homogéneas que resulte posible, se calcula la suma de los valores agregados (ya empalmados) por rama de actividad, y se utilizan sus variaciones para calcular el Valor Agregado Bruto hasta 1980. A partir de ese año la serie se empalma con la del Valor Agregado Bruto a precios de productor que surge de restar los SIFMI a la suma de los valores agregados de las distintas ramas de actividad.

### **Tipo de cambio real**

Para este cálculo, se tomó al dólar como moneda de referencia; por lo tanto, el tipo de cambio nominal se definió como el precio del dólar expresado en moneda nacional. Para aquellos períodos en que estuvieron vigentes tipos de cambio desdoblados, se utilizó al tipo de cambio nominal de exportación. La elección se justifica en el hecho de que interesaba explorar, sobre todo, el efecto que las variaciones del tipo de cambio real

---

<sup>107</sup> No se incluyen, en cambio, el impuesto al valor agregado ni los impuestos a las importaciones, que sí están incluidos en el cálculo a precios de mercado.

podían tener en los precios de los bienes-salario, que son en gran medida bienes exportables. La fuente de información utilizada fue Ferreres (2005) que toma, a su vez, los datos de varios números del Boletín Informativo Techint (Nº 223, 262 y 293).

Para el cálculo del índice de tipo de cambio real, se utilizaron los promedios anuales de los índices de precios al consumidor. Para Argentina, la fuente de información es el INDEC y para Estados Unidos el Bureau of Labor Statistics. La fórmula del tipo de cambio real es la habitual:

$$\text{TCN} * \text{IPC}_{\text{EEUU}} / \text{IPC}_{\text{ARG}}$$

Dado que no sólo importa el nivel del tipo de cambio real sino también el efecto de otras políticas de intervención que modifiquen el precio interno de los bienes-salario, sería deseable en futuras investigaciones incorporar también el tipo de cambio real después de impuestos y reembolsos a las exportaciones.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altimir, Oscar y Luis Beccaria (1999) *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*, Serie Reformas Económicas N° 28, CEPAL
- Arceo, Nicolás, Ana P. Monsalvo y Andrés Wainer (2008) Salarios y empleo en la post-convertibilidad: una visión de largo plazo, presentado en el V Congreso ALAST, Montevideo.
- Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2010) *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (1965) *Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina*, Tomo V, CONADE-CEPAL, Buenos Aires.
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (1975), *Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina*, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2006) *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO/ Siglo XXI, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (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, marzo.
- Beccaria, Luis, Valeria Esquivel y Roxana Maurizio (2005), "Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en Argentina", en *Desarrollo Económico* N° 178, vol. 45, julio-setiembre.
- Beccaria, Luis y Leandro Serino (2001) "La baja de la calidad del empleo en los noventa", en *Enoikos* N° 18, FCE /UBA.
- Becker, Gary S. (1930) *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*, The University of Chicago Press, Londres.
- Berg, Janine y David Kucera (2008) "Labour institutions in the developing world: historical and theoretical perspectives", en Berg y Kucera, *In defense of labour market institutions. Cultivating justice in the developing world*, Palgrave Macmillan/OIT.
- Bielschowsky, Ricardo (2009) "Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo", en *Revista de la CEPAL* N° 97, Santiago de Chile, abril.
- Blanchflower, David y Andrew Oswald (1990) "The wage curve", en *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 92 N° 2.
- Blanchflower, David y Andrew Oswald (2005) "The wage curve reloaded", NBER Working Papers N° 11338, National Bureau of Economic Research.
- Blanchflower, David y Andrew Oswald (1995) "International wage curves", en Freeman, Richard y Lawrence Katz (eds.) *Differences and changes in wage structures*, University of Chicago Press, Chicago.
- Bonofiglio, Nicolás y Ana Laura Fernández (2003) "Sí, señor. Precarización y flexibilización laboral en la década del noventa" en *6º Congreso Nacional de Estudios sobre el Trabajo*, ASET, Buenos Aires.
- Bour, Juan Luis (2002) "La inconsistencia de la regulación laboral y la política macroeconómica en la década de 1990", en *Metamorfosis del empleo en*

- Argentina. Diagnóstico, políticas y perspectivas*, Cuaderno del CEPED N°7, CEPED, Buenos Aires.
- Boyer, Robert (1989) *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*, SECYT, CONICET, CNRS, Humanitas, Buenos Aires.
- Boyer, Robert y Michel Freyssenet (2001) *Los modelos productivos*, Grupo Editorial Lumen, Buenos Aires.
- Braun, Oscar y Leonard Joy (1968) “A model of economic stagnation. A case study of the argentine economy”, en *The Economic Journal*, vol. 78 N° 312, diciembre.
- Bresser Pereira, Luis Carlos (2008) “The tendency to overvaluation of the exchange rate”, versión en inglés del capítulo 4 de Bresser Pereira, *Mondialisation and Compétition. Pourquoi certains pays émergents réussissent et d’autres non*, La Découverte.
- Cahuc, Pierre y André Zylberberg (2004) *Labor economics*, The MIT Press, Cambridge (Estados Unidos).
- Canitrot, Adolfo (1975) “La experiencia populista de redistribución de ingresos”, en *Desarrollo Económico* N°59, vol. 15, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Canitrot, Adolfo (1983) “El salario real y la restricción externa de la economía”, en *Desarrollo Económico* vol. 23 N° 91, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Carmichael, Lorne (1989) “Self-enforcing contracts, shrinking, and life cycle incentives”, en *Journal of Economic Perspectives* N°4, vol. 3, otoño.
- Carpio, Jorge, Emilio Klein e Irene Novacovsky (comps.) (1999) *Informalidad y Exclusión Social*, FCE/ SIEMPRO/ OIT, Buenos Aires.
- CENDA (2005) “¿Los aumentos salariales son inflacionarios cuando superan el incremento de la productividad?”, en *El trabajo en Argentina: condiciones y perspectivas* N°5, invierno.
- CIFRA (2009) “Transformaciones estructurales en el agro pampeano. La consolidación del bloque agrario en la Argentina”, Documento de Trabajo N° 1, Buenos Aires, septiembre.
- Cimoli, Mario, Gabriel Porcile, Analiza Primi y Sebastián Vergara (2005) “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en Cimoli, M. (coord.) *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Clark, John (1901) “Wages and interest as determined by marginal productivity”, en *The Journal of Political Economy* vol. 10 N°1, diciembre.
- Damill, Mario, Roberto Frenkel y Roxana Maurizio (2002) *Argentina: Una década de convertibilidad: un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso*, OIT, Buenos Aires.
- Diamand, Marcelo (1972) “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, en *Desarrollo Económico* N° 45 vol.12, IDES, Buenos Aires, abril-junio.
- Diamand, Marcelo (1973/2010) *Escritos económicos: Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, H Garetto editor, Santa Fe.
- Diamand, Marcelo (1988), “Hacia la superación de las restricciones al crecimiento económico argentino”, Cuadernos del Centro de Estudios de la Realidad Económica N° 4, Buenos Aires.

- Dieguez, Héctor y Pablo Gerchunoff (1984) “La dinámica del mercado laboral urbano en la Argentina”, 1976-1981, en *Desarrollo Económico* N° 93 vol. 24, IDES, Buenos Aires, abril-junio.
- Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) (1999) “Sistema de Cuentas Nacionales Argentina. Año base 1993. Fuentes de Información y métodos de estimación”, INDEC, Buenos Aires.
- Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (2006) “La Cuenta de Generación del Ingreso (CGI) y el insumo de mano de obra. Notas metodológicas”, INDEC, Buenos Aires.
- Dobb, Maurice (1927/1941) *Salarios*, FCE, México.
- Engels, Friedrich (1890) Carta a J. Bloch, Londres, 21-22 de septiembre.
- Eymard-Duvernay, François y Julio C. Neffa (2007) *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. III. Análisis institucionalistas*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Fajnzylber, Fernando (1983) *La industrialización trunca de América Latina*, Centro Editor de América Latina / Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires.
- Fanelli, José María (2002) “Una mirada estratégica al problema de reconstruir la intermediación financiera en la Argentina”, CEDES, septiembre, mimeo.
- Félicz, Mariano y Pablo Chena (2005) “Cyclical crisis of capitalist development in the periphery. A reading from Argentina”, en *10° Annual Meeting of the Latin American and Caribbean Economic Association*, LACEA, París, octubre.
- Félicz, Mariano y Pablo Pérez (2004) “Conflicto de clases, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina”, en Robert Boyer y Julio C. Neffa (coords.) *La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Dávila / CEIL-PIETTE del CONICET / Trabajo y Sociedad / Caisse des Dépôts et Consignations de Francia, Buenos Aires.
- Ferreres, Orlando (dir.) (2005) *Dos siglos de economía argentina (1810-2004)*, El Ateneo, Buenos Aires.
- Ffrench Davis, Ricardo, Oscar Muñoz y José Gabriel Palma (1997) “Las economías latinoamericanas. 1950-1990, en Bethell, L. (ed.) *Historia de América Latina, Tomo 11. Economía y sociedad desde 1930*, Crítica, Barcelona.
- Figueiredo, José, Roberto Frenkel, Patricio Meller y Guillermo Rozenwurcel (1985) *Empleo y salarios en América Latina*, Programa ECIEL, Río de Janeiro.
- Flichman, Guillermo (1977) *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino, Siglo XXI Editores*, México.
- Foley, Duncan (2002) “The Strange History of the Economic Agent, Department of Economics”, Graduate Faculty, New School University, diciembre.
- Frenkel, Roberto (1986) “Salarios e inflación en América Latina. Resultados de investigaciones recientes en la Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Chile”, en *Desarrollo Económico* N° 100 vol. 25, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.
- Frenkel, Roberto (2005) “Una política macroeconómica enfocada en el empleo y el crecimiento”, *Revista de Trabajo*, nueva época, año 1 N° 1, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- Frenkel, Roberto y Lance Taylor (2007) “Real exchange rate, monetary policy, and employment”, en J.A. Ocampo, K.S. Jomo y S. Khan (comps.) *Policy matters: Economic and social policies to sustain equitable development*, Londres, Zed Books.

- Frenkel, Roberto y Martín González Rozada (2001) "Comportamiento macroeconómico, empleo y distribución de ingresos. Argentina en los años noventa", en Ganuza, Paes de Barros, Taylor y Vos (eds.) *Liberalización, desigualdad y pobreza. América Latina y el Caribe en los 90*, EUDEBA/ PNUD/ CEPAL, Buenos Aires.
- Gagliani, Giorgio (2000) "The structure of employment in economic development: an internacional comparison with special emphasis on Latin America", prepared for the *III Latin American Congreso of Labor Sociology*, Buenos Aires.
- Galiani, Sebastián y Pablo Gerchunoff (2003) "The Labor Market", en G. Della Paolera y A. Taylor (eds.) *A New Economic History of Argentina*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Gerchunoff, Pablo (2006) "Requiem para el stop and go ... Requiem para el stop and go?", presentado en el seminario *Una Estrategia de Desarrollo para la Argentina*, EPF-UNSAM y GESE-IAE-Universidad Austral, abril.
- Glyn, Andrew, Dean Baker, David Howell y John Schmitt (2003) "Labor market institutions and unemployment: A critical assessment of the cross-country evidence", Discussion Paper Series N° 168, University of Oxford, Department of Economics.
- Gómez, Ricardo (2002) "El mito de la neutralidad valorativa de la economía neoliberal", en *Energeia. Revista Internacional de Filosofía y Epistemología de las Ciencias Económicas* vol. 1 N°1, UCES, Buenos Aires.
- González Mariana y Nicolás Bonofiglio (2002) "Evidencias sobre el deterioro de la calidad del empleo en la Argentina" en el *V Simposio Internacional América Latina y el Caribe: "El desafío de los procesos de desarrollo e integración en el nuevo Milenio"*, Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires.
- González, Mariana (2001) "El movimiento sindical en Argentina ante las transformaciones en el mundo del trabajo", en *Enoikos* N°18, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- González, Mariana (2003) "Transformaciones de hecho y de derecho en las relaciones laborales en los 90" en Javier Lindenboim y Claudia Danani (coord.) *Entre el trabajo y la política: Las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada*, Editorial Biblos, Buenos Aires.
- González, Mariana y Leandro Serino (2001) "Escenario laboral en los noventa. Dificultades para la creación de empleos de calidad", en Actas del Seminario "Precariedad laboral, vulnerabilidad social y seguridad socioeconómica", Centro Interdisciplinario de Estudios de las Políticas Públicas (CIEPP)/ Fundación Alemana para el Desarrollo Económico (DSE)/ Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Buenos Aires.
- Graña, Juan y Damián Kennedy (2005) "Mercado de trabajo en el período 1998-2004: Asalariados y extensión de la jornada de trabajo", en *Laboratorio* N° 17/18, primavera.
- Guisán, M. Carmen (2002) "Causalidad y cointegración en modelos econométricos: Aplicaciones a los países de la OCDE y limitaciones de los test de cointegración", Working Paper Series Economic Development N°61, Universidad de Santiago de Compostela.
- Hendry, David y Katarina Juselius (1999) "Explaining cointegration análisis: Part I", *The Energy Journal* vol. 21 N° 1, International Association for Energy Economics.

- Hodrick y Prescott (1997) "Postwar U.S. business cycles: an empirical investigation", en *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 29 N° 1, febrero.
- Howell, David y Friedrich Huebler (2001) "Trends in earnings inequality and unemployment across the OECD: labor market institutions and simple supply and demand stories", CEPA Working Paper N°23, New School University.
- INDEC (2004) "Estimaciones y proyecciones de población. Total del país. 1950-2015", Serie análisis demográfico N°30, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, Juan (1998), "La acumulación de capital en la Argentina", CICP, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, Juan (2008) "Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones específicas: Los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria. 1882-2007", Centro para la Investigación como Crítica Práctica (CICP), junio.
- Kaldor, Nicholas (1966) *Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press.
- Kaldor, Nicholas (1968) "Productivity and Growth in Manufacturing Industry: A Reply", *Economica*, New Series, vol. 35 N° 140, noviembre.
- Katzman, Rubén (1984) "Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina", en *Revista de la CEPAL* N°24.
- Keifman, Saúl (2005) "Tipo de cambio y empleo, a treinta años de Canitrot y Porto", presentado en la *XL Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*, La Plata.
- Keynes, John M. (1936/1993) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Keynes, John M. (1939) "Relative movements of real wages and output", en *The Economic Journal* vol. 49 N° 193, Royal Economic Society, marzo.
- Kicillof, Axel (2009) "Salario, precio y ganancia en la Teoría General", en *Desarrollo Económico* vol. 48 N° 192, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.
- Kicillof, Axel (2010) *De Smith a Keynes: siete lecciones de Historia del Pensamiento Económico. Basadas en el análisis de los textos originales*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Leverero, Enrico y Antonella Stirati (2006) "The Influence of Unemployment, Productivity and Institutions on Real Wages Trends: The Case of Italy 1970-2000", en Hein, Eckhard, Arne Heise y Achim Truger (eds) *Wages, Employment, Distribution and Growth. International Perspectives*, Palgrave Macmillan.
- Lindenboim, Javier (2001) "Transformaciones del mercado de trabajo en los noventa: empleo, desempleo y desprotección laboral" en *Actas del VI Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y la Administración Pública*, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier (2003) "El mercado de trabajo en Argentina en la transición secular. Cada vez menos y peores empleos", en Lindenboim, J. y C. Danani (coord.) *Entre el trabajo y la política: las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada*, Editorial Biblos, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier, Leandro Serino y Mariana González (2000) "La precariedad como forma de exclusión", en Lindenboim, Javier (comp.), *Crisis y metamorfosis del mercado de trabajo. Parte 1: Reflexiones y diagnóstico*, Cuadernos del CEPED N° 4, FCE-UBA, Buenos Aires.

- Llach, Juan J. y Carlos Sánchez (1984) “Los determinantes del salario en la Argentina: un diagnóstico de largo plazo y propuestas políticas”, en *Estudios* vol. VII N° 29, Fundación Mediterránea, Córdoba, enero-marzo.
- López, Néstor y Alfredo Monza (1995) “Un intento de estimación del sector informal urbano en la Argentina”, en *Desarrollo Económico* N° 139 vol. 35, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Malthus, Thomas (1820/1946) *Principios de economía política*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Marshall, Adriana (1975) “Mercado de Trabajo y Crecimiento de los Salarios en la Argentina”, en *Desarrollo Económico* N° 59 vol. 15, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Marshall, Adriana (1977) “El mercado de trabajo en el capitalismo periférico. El caso de Argentina”, Buenos Aires, mimeo.
- Marshall, Adriana (1979) “Notas sobre la determinación del salario”, en *Desarrollo Económico* N° 75 vol. 19, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Marshall, Adriana (1997) “State labor market intervention in Argentina, Chile y Uruguay: common model, different versions”, OIT, Geneva.
- Marshall, Adriana (2000) “Labour market regulation, wages and worker’s behaviour: Latin America in the 1990s”, *Latin American Studies Association*, Miami, marzo.
- Marx, Carlos (1865/1975) *Salario, precio y ganancia*, Editorial Anteo, Buenos Aires.
- Marx, Carlos (1867/2005) *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Siglo XXI, México.
- Meyers, Frederic (1951) “Is a theory of wages possible?”, en *Southern Economic Journal*, vol. 17 N°3, enero.
- Monza, Alfredo (1981) “Una discusión comparada de distintos enfoques teóricos sobre la determinación del empleo y los salarios”, mimeo.
- Monza, Alfredo (1999) “La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes”, en Carpio, J., E. Klein e I. Novacovsky (comps.), *Informalidad y exclusión social*, Fondo de Cultura Económica/ SIEMPRO/ OIT, Buenos Aires.
- Monza, Alfredo (2002) *Los dilemas de la política de empleo en la coyuntura argentina actual*, CIEPP-OSDE, Buenos Aires.
- Muñoz, Evelyn y Ana C. Kikut (1994) “El filtro de Hodrick y Prescott: una técnica para la extracción de la tendencia de una serie”, Banco Central de Costa Rica, Departamento de Investigaciones Económicas, DIE-NT-03-94/R, marzo.
- Naciones Unidas (2009) “World Population Prospects. 2008 Revision”, The Department of Economic and Social Affairs, Population Division.
- Nahón, Cecilia, Corina Rodríguez Enríquez y Martín Schorr (2006) “El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades”, en Beigel, F. y otros, *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*, CLACSO, Buenos Aires.
- Neffa, Julio C. (dir.) (2006) *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. I. Marxistas y keynesianos*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Neffa, Julio C. (dir.) (2007) *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. II. Neoclásicos y nuevos keynesianos*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

- Nochteff, Hugo (1994) "Patrones de crecimiento y políticas tecnológicas en el siglo XX", en *Revista Ciclos en la historia, la economía y la sociedad* vol. 4 N° 6, 1° semestre.
- Nohlen, Dieter y Roland Sturm (1982) "La heterogeneidad estructural como concepto básico en la teoría del desarrollo", en *Revista de Estudios Políticos (nueva época)* N° 28, julio-agosto.
- Nun, José (1969) "La teoría de la masa marginal", en *Revista Latinoamericana de Sociología* N°2.
- Ocampo, José Antonio (2008) "La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo", en *Revista de Trabajo* N° 5, Ministerio de Trabajo, Buenos Aires.
- Pinto, Aníbal (1976) "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina", en *Revista de la CEPAL* N° 1, Santiago de Chile, 1° semestre.
- Portes, Alejandro y Lauren Benton (1984) "Industrial development and labor absorption: A reinterpretation", *Population and Development Review*, vol. 10 N°4, diciembre.
- PREALC (1987) *Notas sobre la segmentación de los mercados laborales*, OIT.
- Prebisch, Raúl (1963) "Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano", Suplemento de comercio exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, México.
- Recalde, Mariano (2007) "Los principales cambios en la legislación laboral 2003-2007", en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N°13, CENDA, primavera.
- Ricardo, David (1817/1987) *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Roca, Emilia y Juan Martín Moreno (1999) "El trabajo no registrado y la exclusión de la seguridad social", en Carpio, J., E. Klein e I. Novacovsky (comps.), *Informalidad y exclusión social*, Fondo de Cultura Económica /SIEMPRO /OIT, Buenos Aires.
- Rodríguez, Javier (2008) *Consecuencias económicas de la soja transgénica*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Ros, Jaime (2006) "Patrones de especialización comercial y desempeño del mercado de trabajo en América Latina", Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 49, CEPAL, Santiago de Chile, julio.
- Rosdolsky, Roman (1978) *Génesis y estructura del capital de Marx*, Siglo XXI editores, México.
- Rubin, Isaac (1979) *A history of economic thought*, Pluto Press, Londres.
- Salvia, Agustín (2003) "Mercados duales y subdesarrollo en la Argentina: fragmentación y precarización de la estructura social del trabajo", en *6° Congreso Nacional de Estudios sobre el Trabajo*, ASET, Buenos Aires.
- Sánchez, Carlos y Fernando Ferrero (1977) "Estructura ocupacional, ingresos y sector informal en Córdoba", en *Anales de la XII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política (AAEP)*, Santa Rosa.
- Schvarzer, Jorge y Andrés Tavonanska (2008) "Modelos macroeconómicos en la Argentina: del 'stop and go' al 'go and crush'", Documento de Trabajo N°15, CESP, Universidad de Buenos Aires.
- Screpanti, Ernesto y Stefano Zamagni (1997) *Panorama de historia del pensamiento económico*, Editorial Ariel, Barcelona.

- Serino, Leandro (2007) “Diversificación productiva en países que producen bienes salario: el caso de Argentina”, Documento de Trabajo, Dirección Nacional de Programación Macroeconómica, Ministerio de Economía y Producción, noviembre.
- Shaikh, Anwar y Rania Antonopoulos (1998) “Explaining long term exchange rate behaviour in the United States and Japan”, Working paper N°250, The Jerome Levy Economics Institute.
- Shapiro, Carl y Joseph E. Stiglitz (1984) “Equilibrium unemployment as a worker discipline device”, en *American Economic Review* N° 74 vol. 3.
- Singer, Paul (1980) *Economía política del trabajo. Elementos para un análisis histórico-estructural del empleo y de la fuerza de trabajo en el desarrollo capitalista, Siglo XXI*, México.
- Smith, Adam (1776/1996) *La riqueza de las naciones*, Alianza editorial, Madrid.
- Stigler, George (1962) “Information in the labor market”, *The Journal of Political Economy*, vol. 70, N° 5, The University of Chicago Press, octubre.
- Stirati, Antonella (2007) “Desempleo, instituciones y el estándar de vida e la teoría clásica de los salarios”, Grupo Luján, Serie de Seminarios Sraffianos 1, Universidad Nacional de Luján.
- Stirati, Antonella (2010) “Interpretations of the classics: the theory of wages”, Working paper N° 116, Dipartimento di Economia, Universidad Roma Tre.
- Sweezy, Paul (1987) *Teoría del desarrollo capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Teubal, Miguel (1999) “Complejos y sistemas agroalimentarios: aspectos teórico-metodológicos”, en Giarracca, Norma (coord.), *Estudios Rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas*, La Colmena, Buenos Aires.
- Teubal, Miguel et al (1995) *Globalización y expansión agroindustrial: superación de la pobreza en América Latina*, Ediciones Corregidor, Buenos Aires.
- Tokman, Víctor (1999) “El sector informal posreforma económica”, en Carpio, J., E. Klein e I. Novacovsky (comps.) *Informalidad y Exclusión Social*, FCE /SIEMPRO/ OIT, Buenos Aires.
- Urbisaia, Heriberto y Juana Brufman (2001) *Análisis de series de tiempo, univariadas y multivariadas*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Valle Baeza, Alejandro (2002) “Problemas de empleo en América Latina”, en *Política y Cultura* N° 17, Universidad Autónoma Metropolitana, México, primavera
- Wallerstein, Michael (1999) “Wage-settings institutions and pay inequality in advanced industrial societies”, en *American Journal of Political Science*, vol. 43 N° 3.
- Wallis, Gavin (2006) “Methodology Notes: Measuring variability in selected economic time series”, en *Economic Trends* N° 636, Office for National Statistics of the United Kingdom, noviembre.
- Watts, Martin y Abbas Valadkhani (2001) “The impact of deindustrialization on employment outcomes in Australia, Japan and the USA”, Centre of Full Employment and Equity, University of Newcastle.
- Weller, Jürgen (2000) *Reformas Económicas, Crecimiento y Empleo: Los mercados de trabajo de América Latina y el Caribe*, CEPAL/FCE.