



 **realidad
económica**

Nº 360 • AÑO 53

16 de noviembre al 31 de diciembre de 2023

ISSN 0325-1926

Páginas 9 a 42

POLÍTICA SALARIAL Y ECONOMÍA

El mercado laboral argentino y el proceso de formación de los salarios reales durante el período 2003-2019

Facundo Leonel Ibarra*

* Licenciado en Economía por la Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMdP), doctorando en Ciencias Sociales (UNMdP) y becario de investigación del Grupo de Estudios del Trabajo (GrET) del Centro de Investigaciones Económicas y Sociales (CIEyS) de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FCEyS-UNMdP), Funes 3250 (B7602AY), 3er nivel, of. 2, Mar del Plata, Buenos Aires, Argentina, facundoibarra@mdp.edu.ar.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: abril de 2023

ACEPTACIÓN: octubre de 2023



Resumen

En el presente trabajo se estudia la evolución de los salarios reales en la Argentina para el período comprendido entre los años 2003 y 2019. Asimismo, con el propósito de elaborar un diagnóstico de los mecanismos que subyacen en los procesos de formación del salario real, se analiza la vinculación que exhibe la estructura salarial con determinadas variables macroeconómicas y con los principales indicadores del mercado de trabajo. Los principales resultados permiten inferir acerca de la insuficiencia de la teoría neoclásica para dar cuenta del comportamiento del mercado de trabajo durante el período bajo análisis y exhortan acerca de la necesidad de incorporar esquemas teóricos alternativos que consideren otros factores sociales políticos e institucionales.

Palabras clave: Mercado de trabajo – Salarios – Teoría neoclásica – Distribución del ingreso – Restricción externa

Abstract

The Argentine Labor Market and the Real Wage Formation Process during the 2003-2019 Period

This paper examines the evolution of real wages in Argentina during the period from 2003 to 2019. Additionally, in order to diagnose the mechanisms underlying the formation of real wages, the study analyzes the connection between wage structure and certain macroeconomic variables, along with key indicators of the labor market. The main findings suggest the inadequacy of neoclassical theory in explaining the behavior of the labor market during the analyzed period and advocate for the incorporation of alternative theoretical frameworks that take into account other social, political, and institutional factors.

Keywords: Labor market – Wages – Neoclassical theory – Income distribution – External constraint

Introducción

Tras la salida de la crisis de los años 2001 y 2002 la economía argentina inició un proceso de recuperación que se manifestó en el conjunto de las variables macroeconómicas. En efecto, las políticas económicas implementadas a partir de 2003 dieron lugar a una primera etapa con altas tasas de crecimiento del producto que luego se vio ralentizada cuando surgieron tensiones crecientes en los años posteriores. La favorable evolución macroeconómica tuvo su reflejo en el mercado de trabajo, debido a que se vio potenciada por importantes transformaciones institucionales destinadas a reemplazar el modelo de precarización laboral instaurado durante la convertibilidad por un nuevo régimen de empleo basado en la protección social (Palomino, 2008). Como contrapartida, a partir de diciembre de 2015 se llevó a cabo una serie de medidas de desregulación económica que impactó negativamente en las condiciones de vida de las y los trabajadores.

Desde un punto de vista conceptual, la experiencia argentina de las últimas tres décadas parece contradecir los postulados de la teoría económica dominante. En este sentido, en el marco de la flexibilización laboral impulsada en la década de los noventa, se atenuaron o eliminaron muchas de las regulaciones que históricamente determinaron la dinámica del mercado laboral durante la vigencia del llamado estado de bienestar. Estas medidas estaban inspiradas en una concepción teórica neoclásica, según la cual tanto el salario como el nivel de ocupación se determinan a partir de la interacción entre oferta y demanda de trabajo. Por dicha razón, el diagnóstico basado en este esquema llevaba a concluir que la mejor política para aumentar el empleo, y por lo tanto el producto, era aquella que eliminaba los mecanismos regulatorios que mantienen a los salarios en un nivel superior al de equilibrio y entorpecen el accionar de las fuerzas del mercado.

Sin embargo, en los años noventa se registraron los mayores niveles de desempleo y trabajo precario de la historia, en el marco de salarios reales declinantes, de mayor heterogeneidad salarial, de extensión del sector informal urbano y de un marcado deterioro en el poder de negociación de los sindicatos. Por el contrario, a partir de 2003 se observan las tendencias opuestas en un contexto de reversión de la flexibilización y de reforzamiento de los mecanismos institucionales de regulación del mercado laboral. Asimismo, a partir de 2016 se asiste nuevamente a un escenario en el que la contracción del salario real coexiste con un aumento del desempleo, lo que estaría contradiciendo en principio los postulados neoclásicos.

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

A fin de cumplimentar tal propósito, en primer lugar, se llevará a cabo una revisión de las principales perspectivas teóricas que aborda el funcionamiento del mercado de trabajo en general, y el proceso de formación de los salarios reales en particular. Seguidamente, se muestran los aspectos metodológicos que se utilizaron para llevar a cabo la investigación. En tercer lugar, se analiza la evolución que experimentó el salario real promedio y, en función de este, se establecerá una periodización que se utilizará como base en el desarrollo posterior del presente estudio, al mismo tiempo que se expondrán los lineamientos generales de las políticas económicas implementadas por los distintos gobiernos que se sucedieron en los años bajo estudio. Luego, a partir de un análisis de correlación, se identificarán aquellas variables que funcionaron como un factor determinante de los salarios para cada etapa. Por último, se presentan algunas reflexiones finales.

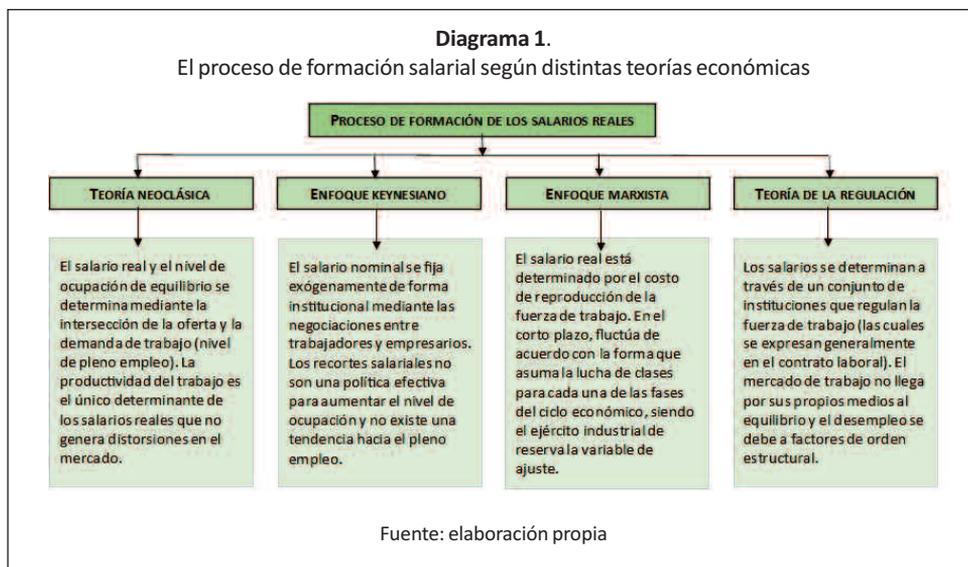
De este modo, se espera que este trabajo contribuya a la discusión vigente acerca de la problemática de los salarios y la distribución del ingreso, posibilitando

una mejor comprensión de los procesos que subyacen en la determinación de estas variables y brindando una perspectiva adicional para estudiar el impacto de las políticas macroeconómicas y laborales, en el entendimiento de que el trabajo es el eje de integración y de realización del ser humano en la sociedad.

Perspectivas teóricas acerca del proceso de formación de los salarios reales

El proceso de formación de los salarios reales es un tema que ha sido abordado a partir de distintas perspectivas teóricas y en torno al cual se han generado importantes discusiones acerca de los factores que más influyen para su determinación. En este sentido, en la presente sección se exponen los principales aportes efectuados en tal temática por la teoría neoclásica, el pensamiento keynesiano, la teoría marxista y los distintos esquemas que se pueden enmarcar dentro de la teoría de la regulación (diagrama 1).

La explicación dominante en la actualidad acerca de los determinantes del salario es la brindada por la teoría neoclásica, la cual analiza el funcionamiento del mercado de trabajo del mismo modo que lo hace con cualquier otro bien o factor



productivo, de manera que el nivel de empleo y el salario real de equilibrio se determinan mediante la intersección de la oferta y la demanda de trabajo (Monza, 1981). En este sentido, la función de demanda del mercado laboral se deriva del concepto de productividad marginal del trabajo, de modo que los empresarios – con el fin de maximizar sus ganancias– estarán dispuestos a contratar más empleados hasta el punto en que la contribución a la producción generada por el último trabajador ocupado sea igual al salario real que se le paga. Dado que la productividad marginal del trabajo es decreciente, a medida que se incorporan nuevos trabajadores el salario real deberá descender para que se iguale con el producto marginal del trabajo correspondiente a ese nivel de ocupación. Por otra parte, la función de oferta se desprende del sacrificio que implica el trabajo para las personas, es decir, de lo que se puede llamar desutilidad marginal del trabajo (o utilidad marginal del ocio). Sin embargo, esta es creciente a medida que aumenta el número de horas trabajadas, razón por la cual se debe pagar un salario real mayor que compense ese incremento progresivo del sacrificio que implica trabajar. En consecuencia, de acuerdo con la teoría neoclásica los individuos estarán dispuestos a ofrecer más horas de su tiempo al trabajo hasta alcanzar el punto en el que la desutilidad marginal del trabajo sea igual al salario real (Kicillof, 2007).

Otro aspecto a destacar del modelo neoclásico del mercado de trabajo es que el nivel de ocupación de equilibrio se corresponde con el pleno empleo de la fuerza laboral, es decir, solo se admite en condiciones de libre juego de demanda y oferta la posibilidad de desempleo voluntario. El desempleo involuntario constituye la excepción a la regla y se da exclusivamente cuando el salario real es superior al de equilibrio debido a la existencia de ciertos factores exógenos generalmente de orden institucional, como el salario mínimo, vital y móvil, la presencia de sindicatos, las negociaciones colectivas por rama de actividad, entre otros. De acuerdo a Pigou (1927): “la insistencia de los asalariados por mantener tasas de salario antieconómicamente altas debe provocar un gran desempleo y males sociales asociados, y esto, en una democracia como la nuestra, no puede ser evitado de manera efectiva” (366; traducción propia). De esta manera, la recomendación de la teoría neoclásica para aumentar el nivel de empleo, y por lo tanto el de producto, consiste en evitar cualquier tipo de intervención en el mercado de trabajo y eliminar todas las regulaciones que mantienen los salarios en un nivel superior al de equilibrio.

En conclusión, el modelo neoclásico del mercado de trabajo sostiene que el proceso de formación de los salarios no está determinado por factores institucionales y políticos, sino que responde exclusivamente a cuestiones técnicas. Como señala Frenkel (1986) haciendo alusión a la postura de Hicks sobre la teoría monetaria, “podría decirse que la teoría de los salarios debe ser la más histórica, en el sentido de que los modos de determinación de salarios se circunscriben a específicas circunstancias geográficas y temporales” (591). De este modo, el salario real de equilibrio constituye el único nivel técnicamente correcto que permitiría alcanzar el óptimo social, representado por el equilibrio general del sistema. Asimismo, de acuerdo a esta teoría es posible establecer una relación mediante la cual los salarios reales actúan como un determinante del nivel de empleo, de manera que si los salarios no se hallan en su punto de equilibrio, el desequilibrio se manifestará a través de la presencia de desempleo (Carciofi, 1986).

Una de las críticas al esquema neoclásico del mercado de trabajo que mayor divulgación ha alcanzado es la efectuada por John Maynard Keynes (1965), quien resume la teoría clásica de la ocupación en dos postulados fundamentales: 1) para cada nivel de ocupación, el salario real es igual a la productividad marginal del trabajo (a partir de este postulado se obtiene la función de demanda laboral) y 2) para cada nivel de ocupación, el salario real es igual a la desutilidad marginal del trabajo (de este postulado se deriva la función de oferta).

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

ginal del trabajo, lo que lo lleva a descartar la idea de que un recorte en las remuneraciones reales puede llegar a ser una política efectiva para aumentar el nivel de empleo y de producto (Keynes, 1965).

Keynes llega a esta conclusión a través de un análisis de los efectos que las políticas de flexibilidad salarial tendrán sobre la propensión a consumir, la eficacia marginal del capital y la tasa de interés. Si estos tres componentes no se ven modificados ante una disminución de los salarios, tampoco se podrá comprobar una variación en el nivel de ocupación. Además, niega rotundamente la existencia de una tendencia hacia el pleno empleo: “No hay motivo, por tanto, para creer que una política de salarios flexibles sea capaz de mantener un estado de ocupación plena continua (...). No puede conseguirse sobre estas bases que el sistema económico tenga ajuste automático” (Keynes, 1965: 235). De forma opuesta, Keynes considera el salario nominal como una variable exógena que se determina mediante la negociación entre obreros y empresarios (Kicillof, 2004) y que se debe mantener tan estable como sea posible.

Otra alternativa a la explicación neoclásica del proceso de formación de los salarios surge de la teoría desarrollada por Marx, la cual está centrada en la teoría del valor-trabajo. Según este esquema, una de las características principales del modo de producción capitalista reside en el hecho de que la fuerza de trabajo es considerada como una mercancía más, por lo que deberá tener un valor de uso y un valor de cambio.

En el caso particular del valor de cambio de la fuerza laboral, los salarios también estarán determinados por el tiempo de trabajo necesario para su producción y, adicionalmente, para su reproducción. Según Marx, “el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de aquella” (Marx, 2004: 207). En lo que respecta al valor de uso de la fuerza de trabajo, esta se deriva de su particularidad por ser la única mercancía capaz de generar un valor excedente, que en el modo de producción capitalista adquiere el nombre de plusvalor o plusvalía. Este concepto representa la parte del valor que excede lo requerido para compensar los medios de subsistencia del tra-

bajador, y que el capitalista se apropia por poseer la propiedad de los medios de producción.

Asimismo, según la teoría marxista de los salarios, el comportamiento de estos bajo el sistema capitalista está sujeto a las fluctuaciones del ciclo económico, de la misma forma que lo están los beneficios de los capitalistas y el desempleo. No obstante, más allá de las variaciones que puedan experimentar los salarios reales en el corto plazo como consecuencia de la interacción entre la oferta y la demanda de empleo, estos oscilarán en torno a un centro gravitatorio determinado por el valor de cambio de la fuerza de trabajo, es decir, por su costo de reproducción. Lo que garantiza este proceso es la existencia de lo que Marx denomina ejército industrial de reserva o superpoblación relativa, que consiste en una masa de “obreros desocupados que, mediante su competencia activa en el mercado de trabajo, ejercen una presión constante, hacia abajo, en el nivel del salario” (Sweezy, 1969: 100). De esta manera, las variaciones de los salarios y del nivel de empleo dependerán de los cambios en el ejército industrial de reserva, dando lugar a un proceso fluctuante que en última instancia está gobernado por el ritmo de acumulación de capital, y en el que se descarta toda idea de equilibrio estable (Gallo, 2011).

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

Asimismo, el nivel de salarios reales fluctuará en torno al costo de reproducción de la fuerza de trabajo dentro de un amplio margen de flexibilidad, que dependerá de la negociación que se establezca entre trabajadores y capitalistas para cada una de las fases del ciclo económico. En la fase ascendente del ciclo, la reducción del desempleo aumentará el poder de negociación de los trabajadores para obtener mejoras salariales. Lo contrario sucede en la fase descendente, en la que el aumento del desempleo reduce el poder de los obreros para evitar un recorte en sus salarios reales. Por lo tanto, las variaciones en el salario real y en el nivel de empleo estarán condicionadas por la forma que asuma la lucha de clases entre la burguesía y el proletariado (Astarita, 2010).

El último esquema teórico que fue considerado para tratar de explicar el proceso de formación salarial es el desarrollado por la escuela regulacionista, el cual es construido a partir de dos conceptos fundamentales: modo de regulación y régimen de acumulación. El primero surge de la articulación entre las distintas formas institucionales y tiene la función de promover, canalizar y restringir las conductas individuales, socializar los comportamientos heterogéneos de los agentes económicos y condicionar los mecanismos de ajuste de los mercados en función de reglas y principios de organización sin los cuales no podrían funcionar (Neffa, 2006).

Por su parte, las formas institucionales son específicas de cada sociedad y, para que perduren a lo largo del tiempo, deben estar avaladas por el poder político y obtener el consenso social necesario. Si bien pueden variar considerablemente, es posible identificar cinco formas institucionales que componen el modo de regulación: la moneda; el Estado; la forma y modalidad en que los agentes económicos concurren al mercado; la inserción del sistema productivo nacional en la división internacional del trabajo y, por último, la relación salarial. En cuanto a esta última, la misma expone la configuración que adopta la relación antagonica entre los trabajadores asalariados y los capitalistas, en lo que respecta al uso y reproducción de la fuerza de trabajo.

Entre los elementos que componen la relación salarial, Neffa, Panigo y López (2010) destacan el proceso de trabajo, la división social y técnica del trabajo, la jerarquía establecida entre las calificaciones profesionales, las formas y grados de

movilización de la fuerza de trabajo, la determinación del nivel y composición de los ingresos directos e indirectos de los asalariados, y el destino que los asalariados le dan a sus remuneraciones. A partir de la interacción de dichos elementos se moldea la relación entre asalariados y capitalistas y, consecuentemente, se determina la manera en que se configura la relación salarial para cada sociedad y momento histórico. En efecto, mientras el proceso de trabajo –el cual resulta de la articulación entre el trabajo, los medios de producción y los insumos– condiciona la tecnología a utilizar en los procesos productivos y la naturaleza de los bienes fabricados, la división social y técnica del trabajo establece una jerarquía de puestos de trabajo sobre la base de diferentes calificaciones profesionales. Asimismo, los autores destacan la importancia del grado de movilización de la fuerza de trabajo, la determinación y composición del salario y el tipo de consumo de los asalariados, que depende principalmente de sus modos de vida y de inserción social.

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

La segunda categoría intermedia utilizada por la escuela regulacionista para explicar el funcionamiento del sistema económico es la del régimen de acumulación. Este se presenta como un modelo de crecimiento de una economía nacional en una época específica y asigna la misma importancia a las condiciones de producción –productividad, rentabilidad, salarios– y a las condiciones de venta de las mercancías (Neffa, 2006). De este modo, la noción de régimen de acumulación permite describir la forma en que se articulan las distintas variables macroeconómicas para hacer viable la acumulación de capital y garantizar un modelo de crecimiento de largo plazo. La configuración de las formas institucionales mencionadas anteriormente moldea las regularidades económicas de cada formación social, las cuales tienen la capacidad de neutralizar los desequilibrios y las contradicciones

que el propio régimen de acumulación genera a medida que se desarrolla (Neffa, Panigo y López, 2010).

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

Metodología

La fuente de datos a partir de la cual se obtuvo la información referida a los salarios es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) relevada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Asimismo, el estudio abarca desde la primera salida a campo de la EPH continua en el tercer trimestre de 2003 hasta el último trimestre del año 2019. En efecto, la extensión del período de análisis comprende prácticamente la totalidad del gobierno de Néstor Kirchner, las dos gestiones de Cristina Fernández de Kirchner y el mandato de Mauricio Macri.¹

El universo de análisis está compuesto por el conjunto de los trabajadores urbanos asalariados del país, razón por la cual se utilizan los datos correspondientes a la totalidad de aglomerados relevados por la EPH. En todos los casos los salarios mensuales nominales netos son estimados a partir de la pregunta P21 de la EPH continua, la cual capta los ingresos provenientes de la ocupación principal. A fin de obtener los salarios reales, la información referida a los salarios nominales fue deflactada utilizando la serie del índice de precios al consumidor (IPC) construida a partir de datos relevados por el INDEC hasta el último trimestre de 2006, luego

¹ Cabe destacar que no se cuenta con información referida a los salarios para el tercer trimestre de 2007 y para el lapso comprendido entre el tercer trimestre de 2015 y el primer trimestre de 2016, puesto que no fueron publicadas las bases de la EPH por el organismo competente.

se sustituyó por el IPC 9 Provincias elaborado por el Centro de Estudios y Formación de la República Argentina (CIFRA) para el período comprendido entre los años 2007 y 2018, y en el último año se volvieron a emplear los datos del INDEC.

En cuanto a los datos de las variables que se seleccionaron para indagar acerca de su influencia en el proceso de formación de los salarios, estos fueron extraídos a partir de las siguientes fuentes secundarias: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) del INDEC, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) de la Nación y Banco Central de la República Argentina (BCRA).

Para analizar la correlación entre la evolución de los salarios reales y las distintas variables macroeconómicas se utilizará el coeficiente de correlación r de Pearson, el cual mide el grado de asociación entre dos variables aleatorias continuas de distribución normal, de tal forma que:

$$r = \frac{1}{n-1} \sum \left(\frac{x_i - \bar{x}}{s_x} \right) \left(\frac{y_i - \bar{y}}{s_y} \right)$$

En la que x e y son las variables de n individuos, \bar{x} e \bar{y} son las medias, y s_x y s_y son las desviaciones típicas de las variables. El valor de r puede variar entre -1 y 1, es decir:

$$-1 \leq r \leq 1$$

El signo del coeficiente hace referencia a la pendiente de la recta que podría ajustarse a los datos en caso que estos se tracen en un diagrama de dispersión. El signo positivo implica que los valores de ambas variables se encuentran relacionados de forma directa, mientras que el signo negativo muestra una relación inversa. Por otro lado, la magnitud indica cuán relacionadas están las variables, de modo que un r igual a 1 en valor absoluto representa un 100% de correlación y un r igual a 0 indica que no se verifica estadísticamente la relación (Stevenson, 1981).

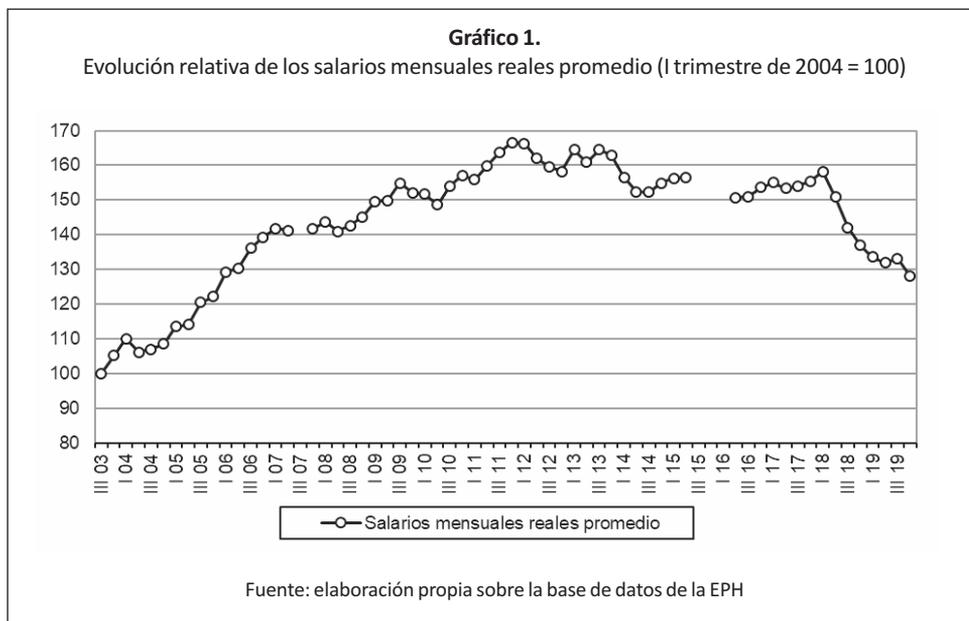
Sobre la base del grado de asociación que muestran los salarios reales con el resto de las variables para todo el período bajo análisis, como así también para cada una de las etapas identificadas en el mismo, se seleccionaron aquellos indicadores que presenten un coeficiente r relativamente mayor a fin de realizar un análisis más exhaustivo de tal relación.

Resultados

Evolución de los salarios reales

Una primera aproximación a la evolución de los salarios reales en términos relativos permite identificar claramente tres etapas en virtud del comportamiento que experimentaron y de las características propias del contexto. En efecto, la primera etapa se extiende desde el 2003 hasta el año 2011, comprendiendo el gobierno de Néstor Kirchner y la primera gestión de Cristina Fernández de Kirchner; en cuanto a su segundo período, se lo incluye dentro de una fase posterior que comprende desde el 2012 hasta el 2015; por su parte, la última etapa identificada se extiende desde el año 2016 hasta el último trimestre de 2019, abarcando la presidencia de Mauricio Macri (gráfico 1).

A lo largo de la primera etapa las remuneraciones exhibieron un importante incremento, cuyo ritmo fue más acelerado durante los primeros cuatro años. Esta recuperación obedeció, en parte, a la recomposición que siguió a los meses de



posconvertibilidad, cuando se habían derrumbado los indicadores laborales en general y los salarios reales de los trabajadores habían alcanzado mínimos históricos, dejando en evidencia las inconsistencias de las políticas aplicadas en nuestro país durante la década de los noventa (Gallo, 2013). En este sentido, la devaluación de principios de 2002 desencadenó un aumento generalizado de precios que impactó negativamente en el poder de compra del conjunto de los trabajadores, agudizando más aún el crítico contexto de desempleo, pobreza e indigencia (Beccaria, 2007). Sin embargo, la existencia de un tipo de cambio elevado fue un factor clave para modificar los precios relativos a favor de la producción de bienes transables, lo cual, sumado a la consolidación de las políticas de ingreso expansivas, permitió la recuperación de los salarios reales que se habían derrumbado tras la devaluación (Basualdo y Manzanelli, 2016).

De esta manera, la evolución macroeconómica favorable y la implementación de importantes transformaciones estructurales en el mercado de trabajo² permitieron que entre 2003 y 2007 las actualizaciones salariales superaran en gran medida a la inflación, lo que llevó a un incremento mayor al 40% en los salarios reales. Además del importante fortalecimiento del poder adquisitivo de los salarios, durante estos años también se asistió a una reducción de los niveles de precariedad laboral y concentración salarial (Beccaria, Fernández y Trajtemberg, 2020), como así también a una disminución potencial de lo que Nun (1969) denomina masa marginal de trabajadores para hacer referencia a esa parte disfuncional de la superpoblación relativa que no es absorbida por el sector primario de la economía (Arceo *et al.*, 2008).

Los últimos años de esta fase estuvieron caracterizados por un desempeño económico modesto en comparación con las altas tasas de crecimiento de la etapa previa debido, entre otras cuestiones, al impacto de la crisis financiera mundial y

² En sintonía con la recuperación del papel protagónico de las instituciones laborales, se incrementó progresivamente el salario mínimo, vital y móvil mediante la convocatoria regular al Consejo Nacional del Salario, se reabrieron las negociaciones paritarias, se restauró la presunción de ultraactividad de los convenios colectivos, se incorporaron sumas no remunerativas a la remuneración de los trabajadores, se revitalizó la negociación colectiva y aumentó su cobertura (Trajtemberg, 2011).

a la intensificación de las pugnas sociales por la apropiación del excedente³ (Wainer, 2018). A pesar de ello, desde fines de 2007 hasta el año 2011 inclusive los salarios siguieron una tendencia ascendente, aunque a un ritmo más volátil y marcadamente inferior al precedente. En efecto, las remuneraciones reales aumentaron más del 17%, con un claro descenso en el último trimestre de 2009 y la primera mitad de 2010. De la misma manera, en dicho lapso también se evidenció un leve incremento de la tasa de desempleo y una reducción de la tasa de empleo.

Más allá de esto, la Argentina pudo superar sin sobresaltos el impacto de la crisis gracias a la implementación de un conjunto de políticas contracíclicas, tales como la instrumentación del Programa de Recuperación Productiva y la creación de la Asignación Universal por Hijo, orientadas a fortalecer la protección social para evitar desempleos masivos y sostener el poder adquisitivo de los salarios (Lanari, 2015). Fue así que posteriormente mejoraron los indicadores laborales y las remuneraciones continuaron aumentando en términos reales hasta alcanzar a fines de 2011 el máximo nivel de todo el período bajo análisis. Desde un punto de vista conceptual, las políticas implementadas pueden enmarcarse dentro de lo que se definió como salario indirecto en el marco de la teoría regulacionista, el cual emerge a partir de la interacción entre la relación salarial y el Estado y permite mantener relativamente estable el nivel de consumo en épocas de recesión. En definitiva, entre el tercer trimestre del año 2003 y el último trimestre del 2011, los salarios reales crecieron en un 66,6%.

Por su parte, entre los años 2011 y 2015 se vislumbró un estancamiento de los salarios reales. Particularmente, luego del pico alcanzado en 2011, las remuneraciones fluctuaron en un nivel relativamente estable hasta el primer trimestre de 2014, momento a partir del cual se registró un descenso de estas. Ante el resurgimiento de tensiones en el frente externo el gobierno intentó detener la caída en los niveles de reservas internacionales, primero mediante la imposición de res-

³ El conflicto con las entidades del sector rural en 2008 fue una fiel expresión de ello en la medida que agudizó la puja distributiva entre el capital y el trabajo en la Argentina, y constituyó, junto a la formación oligopólica de precios, un factor de suma relevancia en la aceleración del ritmo inflacionario y, consecuentemente, en la tendencia que experimentó la apreciación del tipo de cambio real (Manzanelli et al, 2014).

tricciones a la compra de divisas, y luego devaluando el tipo de cambio en enero de 2014 (Gallo, 2017). El aceleramiento en los precios que generó esta medida se reflejó en una pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores asalariados del 6,5% durante la primera mitad de 2014, la cual solo pudo revertirse parcialmente en los siguientes cuatro trimestres. Más allá de esto, si se comparan los salarios reales entre el tercer trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2015, se puede observar que estos experimentaron un crecimiento del 56,6%.

Siguiendo con el presente análisis, el cambio de gobierno en diciembre de 2015 marcó el inicio de un nuevo período que puede ser subdividido claramente en dos segmentos. Desde el segundo trimestre de 2016 los salarios reales, que se encontraban en un nivel sensiblemente menor al del mismo período del año anterior, aumentaron levemente hasta alcanzar en el primer trimestre de 2018 valores similares a los registrados en 2015. Cabe destacar que la recuperación de los salarios durante la última parte del 2016 y todo el 2017 debe adjudicarse en parte a que la inflación se vio contenida gracias a la relativa estabilidad del tipo de cambio y de las tarifas de los servicios públicos, cuyo incremento a principios de la gestión había impactado notablemente en el poder de compra de los trabajadores (Basualdo *et al.*, 2019).

No obstante, en abril de 2018 se desató una corrida cambiaria de gran magnitud que, sumado a nuevos ajustes tarifarios, constituyó un punto de inflexión en la evolución de los indicadores económicos en general, y del mercado laboral en particular (Barrera y Manzanelli, 2018). En el marco de la caída del empleo y de la aceleración de la inflación, las políticas económicas implementadas generaron una transferencia de ingresos en perjuicio de las grandes mayorías, lo que se reflejó especialmente en la disminución del poder de compra de salarios y jubilaciones, así como en el cierre de numerosas pequeñas y medianas empresas (Fernández y González, 2019). A partir de dicho momento, las remuneraciones iniciaron un proceso sostenido de deterioro que encontró su piso en el último trimestre de 2019, con una disminución de casi el 20% respecto al primer trimestre del año anterior. Como consecuencia de esto, el salario real promedio a lo largo de la gestión de Mauricio Macri disminuyó en más de un 15%, si se lo compara con el segundo trimestre de 2016.

El proceso de formación de los salarios reales

Luego de analizar la evolución de los salarios reales y de identificar las distintas etapas en función de su comportamiento, en el cuadro 1 se presentan los resultados del análisis de correlación bivariado realizado entre el salario mensual real promedio y una serie de indicadores macroeconómicos, a saber: tasas de empleo y desocupación, el porcentaje de trabajadores asalariados no registrados, la tasa de asalarización –representada por el cociente entre los asalariados y el total de trabajadores ocupados–, el salario mínimo, vital y móvil (SMVM) expresado en valores reales, el producto bruto interno (PBI) y el PBI por ocupado, el cual es considerado como una variable proxy de la productividad del factor trabajo.⁴

Como se desprende de los coeficientes obtenidos para todo el período bajo análisis, una cantidad considerable de las variables seleccionadas son significativas al 1%. Si se observan aquellas que presentan un alto nivel de correlación, podría decirse que los salarios reales tienen una alta correlación negativa con la tasa de desocupación y el porcentaje de trabajadores no registrados, y positiva con la tasa de empleo, el PBI, el PBI por ocupado y el SMVM real.

En primer lugar, se presenta la correlación entre el salario real promedio y la variación trimestral del IPC. En la primera etapa se puede observar una correlación positiva significativa, lo cual indica, tal como se mencionó en el apartado anterior, que las actualizaciones salariales superaron a los incrementos en el nivel de precios, dando lugar a un aumento del salario real. De modo opuesto, a lo largo de los últimos años bajo análisis, los asalariados experimentaron una reducción en el poder adquisitivo de sus ingresos, lo que se manifestó en una reversión del signo que presentó el coeficiente de correlación.

⁴ En un análisis preliminar se evaluó también la correlación entre los salarios reales y variables asociadas al sector externo de la economía, particularmente el saldo de comercio exterior, la formación de activos externos y el nivel de reservas internacionales. En términos generales, dichas variables no mostraron una correlación significativa, a excepción del saldo de comercio exterior en la última etapa. En lo que respecta al saldo de comercio exterior, el coeficiente presenta signo negativo, lo cual es de esperar ya que un nivel de remuneraciones elevado implicaría una disminución de la competitividad de los productos transables producidos en el país (Canitrot, 1983).

Cuadro 1.

Correlación entre el salario mensual real promedio e indicadores macroeconómicos (II trimestre de 2003 - IV trimestre de 2019)

| | Salario mensual real promedio | | | |
|--------------------------------|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| | 2003-2019 | 2003-2011 | 2012-2015 | 2016-2019 |
| Variación trimestral del IPC | 0,327* | 0,658** | -0,365 | -0,737** |
| Tasa de empleo | 0,744** | 0,917** | 0,620* | -0,483 |
| Tasa de desocupación | -0,915** | -0,936** | -0,084 | -0,582* |
| Asalariados no registrados (%) | -0,898** | -0,969** | 0,086 | -0,832** |
| Tasa de asalarización | 0,671** | 0,916** | 0,327 | 0,692** |
| SMVM real | 0,808** | 0,906** | 0,876** | 0,916** |
| PBI | 0,850** | 0,941** | 0,281 | 0,813** |
| PBI por ocupado | 0,907** | 0,876** | 0,663** | 0,963** |
| Reservas internacionales | -0,060 | -0,221 | -0,469 | 0,414 |

Notas: (*) La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral);
 (**) la correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: elaboración propia

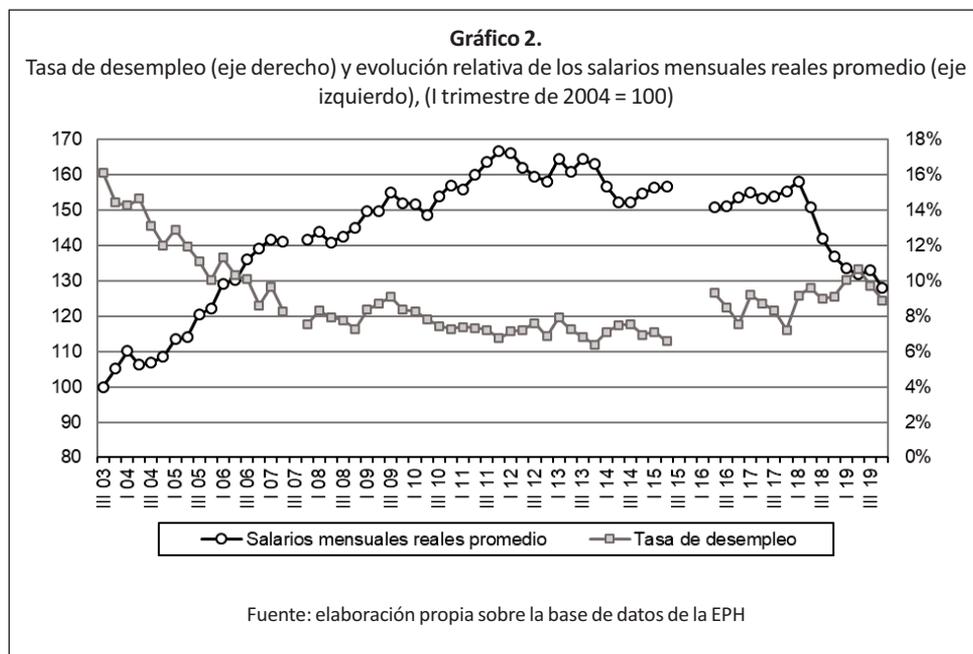
En segundo lugar, resulta necesario indagar si existe alguna vinculación entre la evolución relativa de los ingresos de los asalariados y los valores que tomó la tasa de ocupación y desempleo para cada uno de los trimestres bajo estudio. En lo que respecta a la *tasa de ocupación*, la mayor correlación se da para la primera de las etapas identificadas anteriormente, es decir, para el período comprendido entre los años 2003 y 2011. Durante dicho lapso, el incremento sostenido que siguieron las remuneraciones se dio en un contexto en el cual la tasa de empleo exhibió el mayor aumento de todo el período bajo análisis. Es así que el aumento de más del 65% en el poder adquisitivo de salarios se produjo simultáneamente con un ascenso del nivel de empleo del 38,7% al 42,2%. Asimismo, durante estos años tuvo lugar un aumento de la tasa de asalarización, lo que implica un aceleramiento en el ritmo de creación de puestos de trabajo asalariados.⁵

⁵ De acuerdo a datos de la EPH, entre el tercer trimestre de 2003 y el último trimestre de 2011 la participación de los asalariados dentro del conjunto de trabajadores ocupados pasó del 73,97% (lo que representa a 6.513.135 personas) al 77,39% (8.349.870).

En contraposición a esta situación, también se comprueba una notable relación negativa entre los salarios reales y la *tasa de desempleo*. En efecto, en la primera etapa bajo análisis la recuperación de las remuneraciones se dio simultáneamente con un descenso intenso y sostenido de la tasa de desocupación, la cual se redujo en más de un 50% pasando del 16,2% en el tercer trimestre de 2003 al 6,7% en el último trimestre de 2011. Cabe destacar que desde el año 1994 la tasa de desempleo se mantenía en niveles superiores a los dos dígitos. Asimismo, los efectos de la crisis internacional también se hicieron sentir sobre el mercado de trabajo, lo que se manifestó en un incremento del desempleo, que rondaba en el 7% a fines de 2008 y el 9% en el tercer trimestre de 2009. No obstante, las consecuencias de esta recesión no tuvieron un impacto prolongado en el tiempo, ya que a partir de ese momento la tasa de desempleo continuó descendiendo, retornando hacia finales de 2011 a los mismos valores existentes previos a la crisis (gráfico 2).

En la etapa comprendida entre 2012 y 2015 se da una situación particular, ya que el descenso de los salarios reales descrito anteriormente coexiste con una tasa de desempleo que se mantiene relativamente estable en un nivel bajo y con pocos precedentes en los últimos treinta años, razón por la cual el coeficiente de correlación correspondiente a esta última variable deja de ser significativo y se aproxima a cero. De esta manera, durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner el nivel de desocupación descendió casi en un 60%, pasando del 16,2% al 6,6%. Por su parte, el salario real promedio en 2015 era un 56,6% superior al de 2003.

En el segundo trimestre de 2016, primer período del gobierno de Mauricio Macri para el que se cuenta con registros, la tasa de desocupación se ubicaba en 9,3%. Durante los dos años siguientes, este indicador se mantuvo oscilando en un nivel cercano al 8,5%, mientras que los salarios reales registraron un leve aumento de casi el 5%. No obstante, la situación cambió rotundamente en 2018, ya que a partir de dicho momento se puede comprobar un claro incremento de la desocupación, cuya tasa durante la primera mitad de 2019 volvió a superar, después de 13 años, los dos dígitos y luego descendió hasta alcanzar el 8,9% hacia finales del año. Este proceso se dio paralelamente a una caída en el poder de compra de los



trabajadores, quienes a lo largo de esos dos años vieron reducir sus ingresos en casi el 20%.

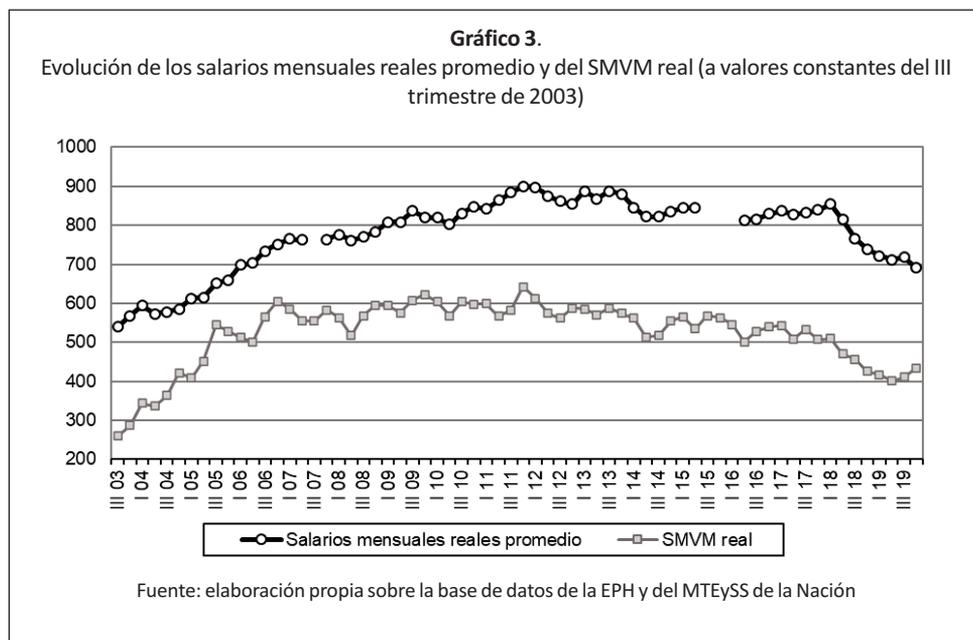
De esta manera, es posible identificar, al menos para una parte considerable del período bajo análisis, la existencia de una relación inversa entre los salarios reales y la tasa de desempleo. Esta vinculación contradice los principios de la teoría neoclásica, según los cuales los incrementos salariales redundarían en una reducción del nivel de empleo. No obstante, el comportamiento de las variables bajo análisis parece ser más ligado a los postulados del esquema marxista, según el cual los salarios se incrementan en la fase ascendente del ciclo económico, al mismo tiempo que se reduce el ejército industrial de reserva.

Adicionalmente, es interesante observar la relación entre los salarios reales y la proporción de trabajadores asalariados no registrados, puesto que un incremento en este último indicador reduciría el poder de negociación de los trabajadores, lo

que podría afectar en última instancia la evolución de sus ingresos. En este sentido, durante la primera etapa de crecimiento vertiginoso de las remuneraciones, el trabajo no registrado pasó de casi el 50% al 34,3% entre el tercer trimestre de 2003 y el último trimestre de 2011, y luego se mantuvo oscilando en torno a dicho valor durante los últimos años del gobierno de Cristina Fernández de Kirchner cuando se detuvo el crecimiento del poder adquisitivo de los salarios. La disminución del empleo no registrado durante este período puede ser vista también como la consolidación de una mayor capacidad del mercado de trabajo para reducir lo que Nun (1969) denomina masa marginal, en el sentido de que posibilitó la inserción al sector formal de la economía de una parte considerable de la población que se encontraba por fuera de este. De modo opuesto, a partir del año 2016 la proporción de los trabajadores no registrados en el total de asalariados comenzó a aumentar paulatinamente y luego de forma más acentuada, pasando del 33,2% en el segundo trimestre de 2016 al 35,8% en el último trimestre de 2019.

La variable que muestra la correlación más alta y es significativa para todo el período, como así también para cada una de las etapas identificadas, es la del salario mínimo, vital y móvil (SMVM) expresado en términos reales. Dicha vinculación positiva permite dar cuenta acerca de los efectos que generan las políticas institucionales orientadas al mercado de trabajo sobre la estructura de los salarios reales. Previamente a analizar dicha relación resulta importante aclarar que en julio de 2003 se dispuso un incremento del 25% en el SMVM, luego de una década de haberse mantenido en los 200 pesos.⁶ En efecto, a partir de entonces los aumentos del salario mínimo fueron un factor fundamental para fijar los incrementos salariales de los distintos convenios colectivos de trabajo. Como se mencionó en el apartado teórico, a diferencia de lo planteado por la escuela neoclásica, las teorías regulacionistas reconocen la importancia que tienen los mecanismos institucionales que regulan la fuerza de trabajo –entre los que se encuentra el SMVM– en el proceso de formación de los salarios reales.

⁶ Por medio del Decreto de Necesidad y Urgencia 388, en julio de 2003 se dispuso el aumento del SMVM a \$250. Este había sido fijado en \$200 por la Resolución 2 del Consejo Nacional del Salario Mínimo, Vital y Móvil en julio de 1993 y se mantuvo sin modificaciones durante diez años.



De este modo, entre el tercer trimestre de 2003 y el último trimestre de 2011, el salario real promedio aumentó un 66,6% en tanto que el poder de compra del SMVM se incrementó en un 147,2%. En consecuencia, durante el mismo lapso, el salario real promedio pasó de superar en un 107,6% al SMVM a hacerlo en un 39,9%. Luego del importante aumento que se evidenció durante la primera etapa, el SMVM en términos reales se mantuvo oscilando en un nivel relativamente estable hasta el año 2018, momento a partir del cual se produjo una importante caída de este que fue superior a la experimentada por el salario real promedio. Es así que la diferencia entre las dos remuneraciones superó el 75% a mediados de 2019 (gráfico 3).

Otro de los indicadores que se pretende analizar para identificar posibles relaciones con el comportamiento de los salarios reales es el producto bruto interno (PBI). Tal como se desprende de los datos recopilados, entre los años 2004 y 2011 ambas variables siguieron un recorrido ascendente similar y experimentaron un crecimiento superior al 50%. Sin embargo, este comportamiento procíclico de los

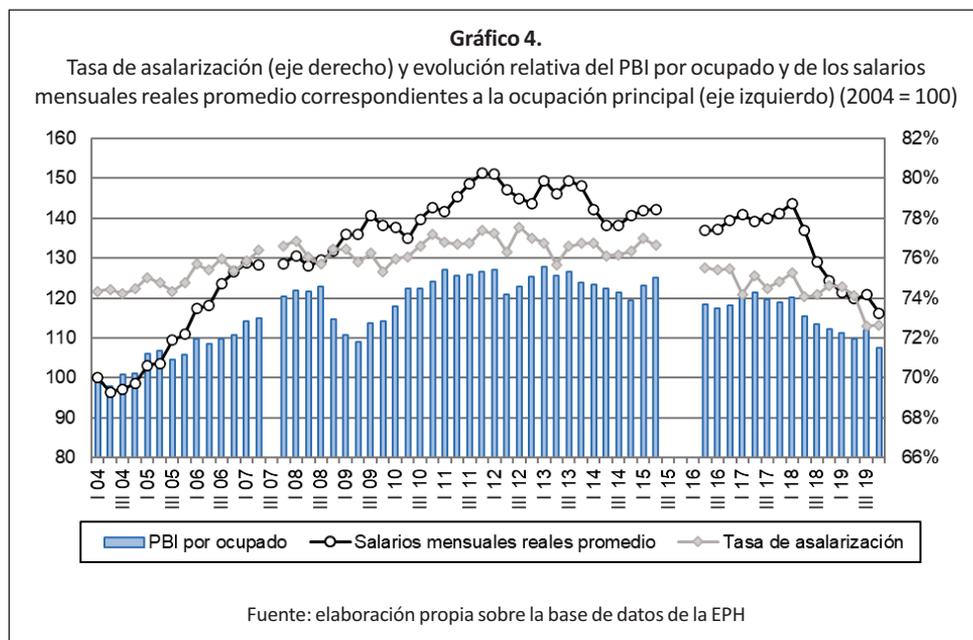
salarios no se mantuvo durante todo el período ya que, durante los años 2008 y 2009 los salarios reales continuaron aumentando al mismo tiempo que se produjo una importante caída del PBI como consecuencia de los efectos de la crisis internacional. Este fortalecimiento del poder adquisitivo de los asalariados en tiempos de recesión económica se enmarca dentro del conjunto de políticas contracíclicas que se aplicaron durante esos años y se mencionaron anteriormente.

La situación cambió a partir de 2012, cuando el PBI empieza a oscilar en torno a un nivel relativamente estable y los salarios siguen tal comportamiento, aunque experimentando más volatilidad y, particularmente, disminuciones de mayor magnitud. Es así que, entre el tercer trimestre de 2013 y mismo período de 2014, el PBI se reduce en un 3,9%, mientras que los salarios reales lo hacen en más del doble. A partir de entonces, las remuneraciones no lograron recuperarse lo suficientemente como para alcanzar los niveles previos a la caída, cosa que sí pasó con el producto. En efecto, si bien la trayectoria de los salarios reales a partir del primer trimestre de 2014 siguió a la evolución relativa del PBI, lo hizo en un nivel menor al registrado en los años previos.

La corrida cambiaria de abril de 2018 se vislumbró también en la evolución del producto, aunque su impacto fue mucho más notorio sobre el poder adquisitivo de los salarios. De esta manera, entre el primer trimestre de 2018 y fines de 2019 el PBI cayó un 6,7%, mientras que los salarios reales lo hicieron tres veces más, en un 19,1%. Lo anterior muestra claramente cómo ha empeorado la participación de los asalariados en el producto durante los últimos años, puesto que fue sobre ellos que pesaron en mayor medida las consecuencias de la recesión económica.

Resulta atinado también observar la relación de los salarios reales con el PBI por ocupado, el cual puede ser considerado como una variable proxy de la productividad del trabajo.⁷ Los resultados del análisis de correlación guardan coherencia

⁷ Como variable proxy de la productividad laboral se utiliza el PBI por ocupado en lugar del PBI por asalariado, ya que se entiende que son los trabajadores de todas las categorías ocupacionales los que contribuyen a la generación del producto. Cabe destacar que dicha variable se analiza en términos de su evolución relativa, puesto que la EPH no capta la totalidad de los ocupados del país, sino que solo toma en cuenta a los ocupados urbanos de aquellos aglomerados donde esta encuesta se releva.



con los lineamientos de la teoría neoclásica, según los cuales un incremento del producto por trabajador supondría mayores salarios reales. Cabe destacar que este postulado que establece una relación directa entre ambas variables también es aceptado por Keynes.

Para analizar dicha relación es importante ver simultáneamente lo que sucede con el nivel de asalarización, es decir, con la proporción de asalariados en el total de ocupados, ya que el aumento del PBI por ocupado podría ser generado por trabajadores de las otras categorías ocupacionales,⁸ lo que teóricamente no llevaría a un incremento de los salarios reales. En este sentido, a partir de la forma que adoptó la vinculación entre estas dos variables es posible distinguir, a grandes rasgos, tres etapas (gráfico 4).

⁸ La EPH considera, aparte de los asalariados –identificados como obreros o empleados–, las siguientes categorías ocupacionales: patrón, cuentapropista y trabajador familiar sin remuneración.

En efecto, hasta finales de 2011 los salarios reales y el PBI por ocupado crecieron de manera conjunta, siendo el incremento de los primeros notablemente superior. Es así que entre 2004 y 2011 el PBI por ocupado se incrementó en un 26,6% y los salarios reales lo hicieron en más del 50%. Este crecimiento más dinámico de las remuneraciones permite inferir acerca de la existencia de un proceso de redistribución de ingresos en favor de los asalariados. Dicha tendencia se opone al mecanismo registrado durante la década 1990, según el cual una proporción cada vez mayor del excedente generado en la economía era apropiado por trabajadores no asalariados –es decir, por los sectores sociales propietarios de los medios de producción–, lo que llevó a un incremento en los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso (Lindenboim, Graña y Kennedy, 2005). Adicionalmente, durante esta etapa la proporción de asalariados en el total de ocupados pasó del 74,3% al 77,4%, lo que pareciera indicar que el incremento en el producto fue generado, al menos en una parte, por los trabajadores de dicha categoría ocupacional.

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

Por último, la tercera etapa que se puede identificar inicia en el segundo trimestre de 2018, momento a partir del cual se observa una modificación en la manera que se relacionan estas variables, puesto que el salario real promedio desciende mucho más rápido que el producto por ocupado, de tal modo que tiene lugar una reversión del proceso distributivo que se había producido a lo largo de la primera etapa. De este modo, si se comparan los valores de estos indicadores a fines de 2019 con los registrados en el primer trimestre del 2018, la reducción fue del 10,5% para el producto por ocupado y del 19,1% para los salarios reales. Precisamente, ambas variables retornaron a valores que no se alcanzaban desde principios del año 2006 aproximadamente. Adicionalmente, durante estos años también se produjo un cambio dentro de la estructura de los ocupados, ya que la proporción de asalariados en el total de trabajadores ocupados descendió en casi tres puntos porcentuales. Este proceso sostenido de destrucción de puestos de trabajo registrados se dio simultáneamente a un aumento en la proporción de trabajadores por cuenta propia, lo que indica que fueron esos trabajos, generalmente caracterizados por la informalidad, los que les permitieron a muchas familias cubrir sus ingresos (Actis Di Pasquale, 2022).

En síntesis, es posible verificar la existencia de una correlación positiva entre el ingreso de los trabajadores y el PBI por ocupado, la cual se fue modificando a lo largo de todo el período bajo análisis. En este sentido, resulta importante destacar que durante las gestiones de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner una parte del valor económico generado se redireccionó desde el excedente bruto de explotación⁹ hacia los salarios, puesto que el ritmo de crecimiento de estos últimos fue superior al del PBI por ocupado. De modo opuesto, durante la presidencia de Mauricio Macri es posible observar un cambio en los parámetros distributivos, el cual consistió en un proceso de reasignación de recursos desde el conjunto de asalariados hacia el resto de los factores productivos. Particularmente, podría inferirse que esta transferencia de ingresos desde los sectores asalariados favoreció a las distintas fracciones del bloque dominante. Asimismo, el estudio realizado

⁹ El excedente bruto de explotación representa el excedente generado por las actividades de explotación una vez que el factor trabajo es recompensado. Se calcula restando la remuneración de los asalariados al valor agregado bruto medido a costo de los factores.

muestra que los salarios reales sobrerreaccionan a las variaciones del producto, lo que pareciera indicar que existen otros factores que deben ser tenidos en cuenta a la hora de explicar el proceso de formación de los salarios.

Reflexiones finales

Los resultados obtenidos en la presente investigación permiten, en una primera instancia, determinar la existencia de tres grandes períodos en función de los distintos patrones de comportamiento que condicionaron la evolución de los salarios reales. En este sentido, entre los años 2003 y 2011 se registró un proceso de recuperación sostenida del poder adquisitivo de las y los trabajadores, que luego se vio obstaculizado en los años posteriores cuando surgieron ciertas tensiones en el frente externo. Por su parte, a partir de 2016 los salarios reales experimentaron una primera fase de relativa estabilidad y más tarde sufrieron una fuerte reducción que se extendió hasta el final del período bajo análisis.

Asimismo, el análisis de correlación efectuado entre los salarios reales y las variables macroeconómicas seleccionadas brinda una primera aproximación acerca de los determinantes que incidieron en el proceso de formación salarial para cada una de las etapas identificadas en la primera parte de esta investigación. En este sentido, a partir de la prueba estadística se desprende que la evolución de los salarios reales mantuvo, para todos los años que abarca este estudio, una relación significativa con el producto bruto interno (PBI) por ocupado y con el salario mínimo, vital y móvil (SMVM) expresado en términos reales.

En cuanto a la vinculación con el PBI por ocupado, resulta importante destacar que se verifica el postulado de la teoría neoclásica según el cual los salarios reales guardan una relación directa con la productividad del trabajo. Cabe destacar que dicho axioma también es reconocido por el esquema keynesiano, puesto que este último solo niega el postulado que da origen a la función de oferta de trabajo y cuyo cumplimiento implicaría la ausencia de desempleo involuntario. Sin embargo, el precepto neoclásico se cumple parcialmente, ya que el estudio muestra que los salarios reales sobrerreaccionaron a las variaciones del producto lo que, por un lado, indica que existen otros factores que deben ser tenidos en cuenta a la hora

de explicar el proceso de formación de los salarios y, por otro, deja en evidencia los cambios en los parámetros distributivos que se dieron a lo largo del período.

En lo que respecta al SMVM, de acuerdo con los resultados que arrojó el análisis estadístico, dicha variable es la que presenta la vinculación más alta y significativa para todos los años bajo análisis, lo que demuestra la relevancia que tienen los factores institucionales en la determinación de los salarios. En este sentido, el fuerte incremento del SMVM durante la primera etapa y el sostenimiento de este en un nivel relativamente elevado a lo largo de los años siguientes fueron piezas clave que funcionaron como puntos de referencia para garantizar la recuperación del poder adquisitivo de las y los trabajadores. Asimismo, el posterior deterioro que experimentó el SMVM en términos reales, el cual se agudizó a partir de la crisis de 2018, coincidió temporalmente con el estancamiento y la ulterior caída de las remuneraciones de los asalariados. Este proceso se encuentra en la dirección contraria a lo postulado por la teoría neoclásica, en lo que refiere a que las rigideces que mantienen los salarios reales en un nivel superior al de equilibrio son la causa del desempleo involuntario. De modo opuesto, es posible establecer una vinculación entre lo acontecido durante estos años y las nociones que brindan las teorías de la regulación, las cuales se construyen a partir de la relevancia que tienen los mecanismos institucionales que regulan la fuerza de trabajo en el proceso de formación de los salarios reales.

Adicionalmente a las variables ya mencionadas, las tasas características del mercado de trabajo mostraron una correlación significativa con los salarios reales, que fue claramente más intensa a lo largo de la primera etapa. En tal sentido, entre los años 2003 y 2011 el incremento sostenido de las remuneraciones se dio en simultáneo a una importante recuperación de la tasa de ocupación y a un descenso intenso y sostenido del desempleo, lo cual contradice los postulados de la teoría ortodoxa. Asimismo, la fuerte contracción de los salarios reales generada a partir de 2018 coexistió con un aumento considerable de la tasa de desempleo, razón por la cual se vuelve a verificar la existencia de una relación negativa significativa. En efecto, el comportamiento que mostraron las variables bajo análisis –sumado a la evolución procíclica de los salarios reales respecto al PBI–, se aproxima a los postulados del esquema marxista, según los cuales los salarios se incrementan en

la fase ascendente del ciclo económico, al mismo tiempo que se reduce el ejército industrial de reserva.

En consonancia con lo anterior, también es posible identificar un patrón que relaciona inversamente el comportamiento que exhibieron los ingresos de los asalariados con el porcentaje de trabajadores no registrados. Es así que dicho indicador pasó de experimentar una fuerte disminución, para luego mantenerse estable e incluso registrar un leve aumento cuando los salarios reales cayeron en los últimos años comprendidos en el presente estudio. La fuerte disminución en los niveles de trabajo no registrado acontecida durante la primera etapa es un reflejo de la consolidación de una mayor capacidad del mercado de trabajo para absorber una parte considerable de la población que se encontraba por fuera del sector formal de la economía.

En definitiva, los resultados expuestos en este trabajo dejan en evidencia la insuficiencia de la teoría neoclásica para describir el comportamiento del mercado de trabajo durante el período bajo análisis, como así también exhortan acerca de la necesidad de incorporar esquemas teóricos alternativos que consideren otros factores institucionales a la hora de explicar los mecanismos que subyacen en el proceso de formación de los salarios reales, y que permitan superar las limitaciones de la teoría ortodoxa para dar cuenta de este. Asimismo, el análisis efectuado en el presente estudio muestra que, en aquellas etapas en las que se reivindicó el accionar del Estado como mediador de la relación laboral, se exhibió un mejor desempeño de los indicadores del mercado de trabajo en general y de los salarios reales en particular. De modo opuesto, en los períodos en los que se pretendió cambiar los parámetros que definen tal relación a través de la aplicación de políticas de desregulación económica, se produjo un incremento del desempleo y del trabajo precario, como así también una reducción de los salarios reales.

Bibliografía

- Actis Di Pasquale, E. (2022). *El trabajo en Mar del Plata. Feminización, informalidad y segmentación en tiempos de cambio macroeconómico*. Mar del Plata: EUDEM.
- Arceo, N.; Monsalvo, A. P.; Schorr, M. y Wainer, A. (2008). *Empleo y salarios en la Argentina: una visión de largo plazo*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Astarita, R. (2010). *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo: tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*. Bernal: UNQ.
- Barrera, M. y Manzanelli, P. (2018). “Deuda externa y corrida cambiaria. Un análisis del gobierno de Cambiemos en perspectiva histórica”. *Cuadernos de Economía Crítica*, n° 9, 17-44.
- Basualdo, E. y Manzanelli, P. (2016). “Régimen de acumulación durante el ciclo de gobiernos kirchneristas”. *Realidad Económica*, n° 304, 6-40.
- Basualdo, E.; Manzanelli, P.; Castells, M. y Barrera, M. (2019). *Informe de coyuntura n° 32. Documento de trabajo n° 14*. Buenos Aires: Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA)-Central de Trabajadores y trabajadoras de la Argentina (CTA).
- Beccaria, L. (2007). “El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos”. En Kosacoff, B. (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007* (pp. 357-394). Buenos Aires: CEPAL.
- Beccaria, L.; Fernández, A. y Trajtemberg, D. (2017). “Reducción de la desigualdad de las remuneraciones e instituciones laborales: Argentina 2003-2015”. Presentado en la *52 Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*. Buenos Aires.
- Canitrot, A. (1983). “El salario real y la restricción externa de la economía”. *Desarrollo Económico*, vol. 23, n° 91, 423-427.
- Carciofi, R. (1986). “Salarios y política económica”. *Economía y Planificación*, n° 9.

- Fernández, A. L. y González, M. L. (2019). *Informe sobre situación del mercado de trabajo n° 6*. Buenos Aires: CIFRA-CTA.
- Frenkel, R. (1986). “Salarios e inflación en América Latina. Resultados de investigaciones recientes en la Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Chile”. *Desarrollo Económico*, vol. 25, n° 100.
- Gallo, M. E. (2011). “Marx, Keynes y Kalecki: sus conexiones en la teoría la distribución del ingreso, el valor de cambio y la naturaleza del capital”. Presentado en el *10° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. Asociación argentina de especialistas de estudios del trabajo (ASET), Buenos Aires.
- ____ (2013). *Determinación de los salarios y modelos de acumulación en Argentina: los condicionantes en la dinámica de la determinación salarial durante el régimen de convertibilidad*. Tesis de maestría en Economía Política. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Buenos Aires.
- ____ (2017). “La economía argentina durante el período 2004-2017: ciclo expansivo, restricción externa y retorno de la valorización”. Presentando en el *Segundo Congreso de Economía Política para la Argentina: “El impacto de las políticas neoliberales”*. Avellaneda, Buenos Aires.
- Keynes, J. M. (1965). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kicillof, A. (2004). “El capital según Lord Keynes”. *Revista Nueva Economía. Órgano de la Academia Nacional de Ciencias Económicas de la República de Venezuela*, n° 21-22, 5-52.
- ____ (2007). *Fundamentos de la teoría general: consecuencias teóricas de Mr. Keynes*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Eudeba.
- Lanari, M. E. (2015). “Argentina: las implicaciones de las políticas públicas y la regulación laboral sobre el trabajo 2008-2013”. *Cuadernos del Cendes*, n° 89, 1-16.

- Lindenboim, J.; Graña, J. y Kennedy, D. (2005). "Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy". *Documentos de trabajo n° 4, CEPED*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Manzanelli, P.; Barrera, M.; Belloni, P. y Basualdo, E. (2014). "Devaluación y restricción externa. Los dilemas de la coyuntura económica actual". *Cuadernos de Economía Crítica*, n° 1, 37-73.
- Marx, K. (2004). *El capital: crítica de la economía política. Libro primero: el proceso de producción del capital*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Monza, A. (1981). "Una discusión comparada de los distintos enfoques teóricos sobre la determinación del empleo y el salario". Versión preliminar. Curso Regional sobre Empleo, Población y Necesidades Esenciales, Santiago de Chile.
- Neffa, J. C. (2006). "Evolución conceptual de la teoría de la regulación". En de la Garza Toledo, E. (coord.), *Teorías sociales y estudios del trabajo* (pp. 277-312). Barcelona: Anthropos.
- Neffa, J. C.; Panigo, D. y López, E. (2010). *Contribuciones al estudio del trabajo y el empleo desde la teoría de la regulación: un marco teórico para estudiar los modos de desarrollo y su impacto sobre el empleo*. Buenos Aires: CEIL-PIETTE.
- Nun, J. (1969). "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal". *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. 5, n° 2.
- Palomino, H. (2008). "¿Por qué la precariedad no es un fenómeno inevitable del capitalismo contemporáneo? El debate incipiente sobre la instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina". *Revista Veredas*, n° 16, 153-179.
- Pigou, A. C. (1927). "Wage Policy and Unemployment". *The Economic Journal*, vol. 37, n° 47, 355-368.
- Stevenson, W. (1981). *Estadística para administración y economía*. México: Harla.
- Sweezy, P. M. (1969). *Teoría del desarrollo capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Trajtemberg, D. (2011). “Instituciones laborales y desigualdad salarial: un análisis del efecto de la ampliación de la cobertura de la negociación colectiva entre 2003-2010”. Presentado en el *3 Congreso Anual de AEDA: consolidación del modelo productivo. Propuestas para la nueva década*. Buenos Aires.
- Wainer, A. G. (2018). “Economía y política en la Argentina kirchnerista (2003-2015)”. *Revista Mexicana de Sociología*, n° 2, 323-351.