

Luis Beccaria

Notas sobre la evolución de la distribución de las remuneraciones en la Argentina

Diseño y producción gráfica:

Beatriz Burecovics

Corrección:

Teresa Cillo

Impresión:

CyS Impresiones Offset

Pueyrredón 2011 Villa Maipú, San Martín, prov de Buenos Aires

Dirección Nacional del Derecho de Autor,

Exp en trámite - Copyright by

Asociación Argentina de Especialistas

en Estudios del Trabajo

Queda hecho el depósito que marca

la ley N° 11 723

ISSN 0327-5744

Registro de Propiedad Intelectual 236 727

Impreso en Argentina - Printed in Argentina

© 2006 por aset

julio de 2006

Estas notas se focalizan en el proceso de persistente crecimiento del grado de concentración de las remuneraciones de los asalariados que se extendió a lo largo del último cuarto del siglo XX en Argentina. En términos distributivos, fue este un período marcadamente diferente al que comenzó a fines de la Segunda Guerra Mundial y culminó hacia mediados de los setenta, en el que la desigualdad primero se redujo y luego adoptó una tendencia a la estabilidad, aunque con fluctuaciones de corto plazo. El tema no sólo resulta analíticamente relevante; la dinámica de la desigualdad de los ingresos de los trabajadores ha sido uno de los principales factores que influyeron sobre el derrotero de la concentración del conjunto de los ingresos

Más específicamente, el presente documento intenta contribuir a la discusión de las hipótesis que permiten explicar lo sucedido con esa evolución en la distribución de los sueldos y salarios. Esta propuesta resulta relevante en la medida en que actualmente se aprecia –y no sólo en nuestro país– un predominio de ciertas visiones económicas que, si bien se sustentan en un andamiaje teórico consistente y de amplia aceptación –la teoría neoclásica–, no siempre ofrecen un diagnóstico comprensivo y/o acertado de ese fenómeno. En ese sentido, en el mundo desarrollado se observa alguna preocupación con respecto a esta limitación y se plantea la necesidad de avanzar en argumentos complementa-

Luis Beccaria pertenece a la Universidad Nacional de General Sarmiento

rios o alternativos al modelo canónico (Atkinson, 1999; Singh y Dhumale 2000; Howell, 2002). Por otra parte, el pensamiento estructuralista en América Latina ha considerado tradicionalmente que el análisis de la distribución del ingreso en países en desarrollo debería integrarse con el de la dinámica global de sus economías.

Con la finalidad de brindar elementos que sustenten la discusión sobre las hipótesis, se presentará y analizará también cierta evidencia empírica respecto de la dinámica de la desigualdad durante el período mencionado.

El documento se organiza como sigue: la primera sección proporciona una breve descripción de la dinámica de la distribución de las remuneraciones en la Argentina desde mediados de los setenta. Luego se incluye, para poner en contexto la discusión posterior, un sucinto recuento de los principales rasgos de la evolución macroeconómica y del mercado de trabajo durante el mismo período. En la tercera sección se esquematizan los principales factores que influyen directamente sobre los cambios en la distribución del salario. En el apartado siguiente se evalúa la importancia que algunos de esos factores tuvieron durante el proceso de crecimiento de la desigualdad de los ingresos del trabajo en la Argentina. Para ello se prepararon algunos ejercicios estadísticos, pero también se recurre a resultados de investigaciones de diversos autores. El apartado posterior desarrolla una discusión crítica de la hipótesis más generalmente considerada cuando se analizan las brechas entre remuneraciones, así como una exploración –muy elemental por cierto– de argumentos conceptuales alternativos que toman en cuenta la evolución del mercado de trabajo agregado y de la economía en su conjunto. Una sección final incluye las conclusiones.

El proceso de crecimiento de la desigualdad en la distribución de las remuneraciones

El grado de desigualdad en la distribución de las remuneraciones del trabajo era, hasta mediados de los setenta, relativamente bajo en la Argentina comparado con el de otras naciones de América Latina y, en general, con el de otros países menos desarrollados. En 1974, el 30% de los ocupados con ingresos más bajos concentraba el 14% del conjunto de las remuneraciones mientras que

¹ Dada la falta de información a nivel nacional para el conjunto del período a analizar (1974 a 2006), todos los datos que se mencionarán en este documento sobre la Argentina corresponden al Gran Buenos Aires, donde reside el 35% de la población urbana y el 32% de la total

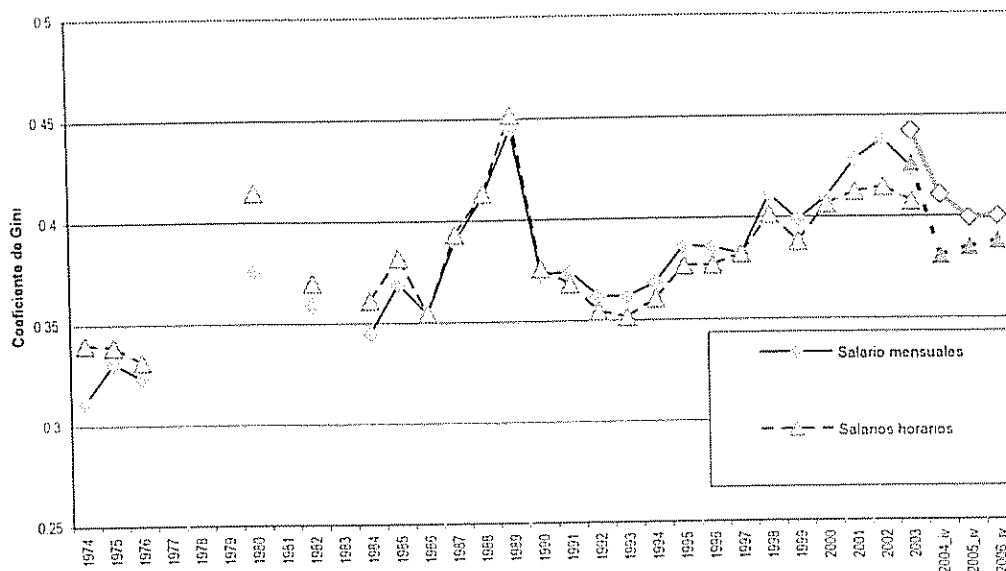
el 10% de aquellos más ricos recibía el 24%.¹ Estas cifras contrastan, por ejemplo, con el caso del Brasil en 1970, donde los porcentajes respectivos eran del 6% y el 48% (Bacha y

Taylor, 1978). Entre otros factores que se han indicado como posible explicación de esta relativamente moderada desigualdad caben mencionar: el alto nivel educativo de la población, un amplio movimiento obrero sindicalizado y un sólido sistema de protección del trabajo asalariado. Adicionalmente, como se enfatizará más adelante, la distribución de las remuneraciones está también influenciada por ciertos desarrollos que experimenta el mercado de trabajo *a nivel agregado*. En este sentido, la situación distributiva registrada en el país entre la Segunda Guerra Mundial y mediados de los setenta fue también el resultado de un mercado laboral con un elevado nivel de utilización del trabajo y que, incluso, recibía flujos de migrantes de países limítrofes. En este contexto, la precariedad laboral, o falta de registración, aunque no era insignificante –ya que llegó a abarcar al 22% del conjunto de los asalariados en 1974–, no era un factor que contribuyese significativamente a la desigualdad total.

Si bien la evolución económica enfrentó dificultades durante la posguerra y hasta mediados de los setenta –dificultades que provocaron un inestable derrotero de la producción agregada, con frecuentes ciclos, y un crecimiento promedio bajo–, la situación del período posterior resultó particularmente insatisfactoria. Se produjeron, en consecuencia, modificaciones importantes en el funcionamiento del mercado de trabajo y cambios significativos en el cuadro distributivo. Hacia principios del nuevo siglo (en el año 2003), el 30% más pobre de los asalariados recibía solamente 2,8% del conjunto de las remuneraciones mientras que el 10% más rico concentraba el 34,6%. Expresado de otra manera, este último grupo ganaba, en promedio, 12,5 veces más que el primero de los mencionados. Uno de los resultados de esas alteraciones fue que la Argentina –que había sido el país con uno de los niveles más bajos de desigualdad en América Latina a principios de los setenta– se ubicó en el conjunto de aquellos que registraron los mayores incrementos en esa desigualdad a lo largo de los últimos treinta años.

El crecimiento en la concentración de las remuneraciones –que se deduce, por ejemplo, de comparar esas cifras de 2003 con las de 1974 arriba mencionadas– fue el resultado de una tendencia ascendente que prevaleció durante la mayoría de esos treinta años (Gráfico 1). Y aunque la desigualdad retrocedió en algunos períodos, estos fueron breves y durante ellos la reducción fue inferior al aumento que se había producido anteriormente. Recién desde 2003 se advierte una disminución que retrotrajo el nivel de desigualdad a un valor similar al de 1994, cuando comenzaba un nuevo período de crecimiento de las brechas de ingreso.

Gráfico 1
Desigualdad en la distribución de los salarios



Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC

Un breve desvío: treinta años de crecientes dificultades macroeconómicas y laborales

Esta breve sección resumirá algunos aspectos destacados del funcionamiento agregado de la economía y del mercado de trabajo durante el período en estudio. Si bien ellos son ampliamente conocidos, pues existen numerosos trabajos sobre el comportamiento de la economía durante esos años (véanse, entre otros, Heymann, 2000; Damill, Frenkel y Maurizio, 2003; Fanelli y Frenkel, 1990), esta apretada síntesis se incluye porque reúne elementos que serán relevantes para los análisis sobre los aspectos distributivos que se desarrollarán más adelante.

A mediados de los setenta se inició un período de quince años de marcada inestabilidad macroeconómica y estancamiento productivo. El producto interno bruto permaneció prácticamente sin cambios a lo largo del mismo y la inflación resultó muy elevada, alcanzando episodios hiperinflacionarios hacia el final de la década de los ochenta. Un rasgo central del mercado de trabajo de estos quince años fue el deterioro del salario real, que si bien experimentó amplias variacio-

nes anuales siguió una tendencia claramente decreciente. De esta manera, el valor medio fue en los ochenta marcadamente inferior al registrado durante los años anteriores a 1975. También fueron consecuencia del estancamiento económico una moderada elevación de la participación del empleo independiente y una más importante de la correspondiente a asalariados no registrados.

El paquete de medidas implementado a principios de 1991 –entre las que se destaca el Plan de Convertibilidad– logró reducir marcadamente la inflación (que fue prácticamente nula a partir de 1995). La estabilidad permitió, en primer lugar, una mejora en el poder adquisitivo de salarios y, en segundo lugar, una generalización del crédito, condiciones que dinamizaron el consumo, particularmente de bienes durables. Ese conjunto de medidas también incluyó reformas de carácter estructural –como la apertura comercial y financiera y las privatizaciones– cuya orientación estimuló el proceso de inversión local, lo cual fue otro de los factores que contribuyó al crecimiento de la demanda agregada doméstica.

Pero el dinámico crecimiento económico fue posible gracias a la intensa afluencia de capitales externos que alejaba las dificultades que generaban una balanza comercial deficitaria y las significativas obligaciones financieras derivadas de la abultada deuda externa. La crisis mexicana a fines de 1994 reveló, en este sentido, la fragilidad de una economía basada en tales aportes de capitales del extranjero. No obstante, la recesión que ella provocó fue breve y la economía reasumió rápidamente una trayectoria de crecimiento intenso cuando mejoraron –un año después– las condiciones del mercado internacional de capitales. Pero cuando este volvió a complicarse en 1998 y, a su vez, Brasil –un destino importante de las exportaciones argentinas– entró en recesión, el nivel de actividad agregada se redujo nuevamente. Pero, a diferencia del episodio anterior, la recesión se extendió ahora a lo largo de un período infrecuentemente prolongado que derivó en el abandono del sistema de tipo de cambio fijo a principios de 2002.²

A pesar del crecimiento económico, el mercado de trabajo se deterioró perceptiblemente durante los años noventa. El desempleo, por ejemplo, creció desde el 6% de comienzos de esa década hasta el nivel más alto registrado hasta ese momento –18% en 2001–; e incluso durante la fase de recuperación de 1995-1998 persistieron niveles elevados de desempleo –del 15%–. El aumento en la proporción de los asalariados no-registrados fue otro rasgo característico de la década. Las dificultades laborales obedecieron, inicialmente, a los efectos de las reformas estructurales encarriladas como parte del programa de 1991, pero, quizás más significativamente, a la apreciación del tipo de cambio, rasgo que caracterizó al pano-

² No se está sugiriendo que la recesión *per se* fue la que provocó el cambio de régimen. El régimen de convertibilidad aparecía como difícil de sostener en el largo plazo por las dificultades que imponía a la solución de los problemas externos. Véase, por ejemplo, Beccaria, Esquivel y Maurizio, 2005. Para un análisis más detallado y referencias a distintas visiones, véase Perry y Servén, 2002.

mente, a la apreciación del tipo de cambio, rasgo que caracterizó al panorama macroeconómico durante todos los años noventa. Las remuneraciones, por su parte, luego del mencionado incremento inicial, permanecieron sin mayores cambios hasta 1998, año en el que comenzaron a sufrir una moderada reducción.

La devaluación del peso a comienzos de 2002 condujo a una importante disminución de los salarios reales pero también dinamizó la producción agregada, la cual inició una fase ascendente que todavía se encuentra en curso. Esta evolución fue acompañada por una mejora en las condiciones de empleo que, en términos agregados, aumentó aceleradamente, más allá de la intensidad con la que lo hizo el PIB. El desempleo, en consecuencia, cayó a menos del 10% antes de fin de 2006, y desde 2004 también comenzó a mermar la importancia relativa del empleo precario.

Acerca de algunas variables que influyen sobre la desigualdad de distribución de las remuneraciones

8

Esta sección busca identificar aquellas variables que suelen ejercer una influencia directa sobre el nivel –pero especialmente sobre los cambios– de la desigualdad en la distribución de los ingresos del trabajo y que, por lo tanto, se considerarán en el análisis que posteriormente se efectuará sobre lo acontecido en la Argentina.

Si se desea explicar los cambios experimentados por la desigualdad en las remuneraciones *mensuales*, resulta necesario reconocer, inicialmente, que ellos pueden derivarse de modificaciones en la distribución de las horas trabajadas y/o en la concentración de salarios *horarios*. La primera de esas variables puede adquirir cierta relevancia en países que registran alteraciones en sus niveles de subempleo horario, como sería el caso de la Argentina. En general, sin embargo, el foco principal de los estudios de la desigualdad se dirige hacia el segundo de aquellos factores: la distribución de los ingresos horarios.

Respecto del proceso de concentración de estos últimos, la mirada se centra en lo que acontece con los denominados “retornos” a ciertas características de los ocupados o de los tipos de puestos en los que trabajan. En particular, lo que acontece con las brechas entre los ingresos de personas con diferentes calificaciones (pero similares en lo que hace a otras características) resulta ser la fuente principal de las alteraciones de la distribución de los ingresos horarios. Esta aparece, más aún, como una dimensión muy relevante para explicar el grado de desigualdad en un momento dado del tiempo. Suele argumentarse que la educación

y, en general, la capacitación, aumentan el “capital humano” de una persona y, por lo tanto, su productividad, lo cual conduce a salarios más altos. Incluso cuando se considera que la educación es solamente un indicador razonable de las capacidades individuales –como se hace desde la perspectiva del credencialismo– también cabría esperar que tal variable resulte importante para explicar la desigualdad en el salario. Otra dimensión que desempeñaría un papel similar es la “experiencia”, en tanto ella está asociada a la intensidad de la capacitación específica que se brinda en el mismo puesto de trabajo. Más adelante, se desarrollará la discusión sobre las variables que, a su vez, aparecen como influyendo en la dinámica de los retornos al capital humano, ya que tal discusión constituye uno de los objetivos centrales de este documento.

Sin embargo, las brechas que existen en un momento dado entre los ingresos de individuos con similares niveles educativos y otros atributos personales pero que trabajan en diversos sectores y/o tipos de firmas suelen también explicar una porción no desdeñable de la desigualdad total en los ingresos horarios que se observan en la mayoría de los ejercicios empíricos. La presencia de tal situación conduce al fenómeno que suele conocerse como “segmentación”: diferencias en las remuneraciones que no se explican por las existentes en las características individuales. A su vez, las brechas de ingresos originadas en diferencias en atributos como el género o la raza contribuyen generalmente a explicar la desigualdad, lo cual ha dado lugar a una vasta literatura sobre “discriminación”

9

Desde la visión neoclásica suele cuestionarse la asignación que en los análisis empíricos se hace de parte de la desigualdad a la segmentación y a la discriminación. Desde esta perspectiva se señala que a los trabajadores se les paga de acuerdo con su productividad, la cual está fundamentalmente determinada por su calificación. Consecuentemente, no habría ninguna razón por la cual una firma abonaría salarios mayores que otra para contratar a trabajadores con similares características. Tampoco tendría sentido ofrecer sueldos más elevados a un hombre que a una mujer con calificaciones similares. Si se presentasen tales diferencias, deberían obedecer al efecto de otros atributos personales que afectan la productividad pero que no fueron medidos –o que, incluso, no son susceptibles de medirse–. Así, por ejemplo, la relación positiva que suele encontrarse entre el tamaño de la firma (y/o la productividad de la firma) y los salarios –aun teniendo en cuenta los atributos personales de los asalariados– resultaría del hecho de que las empresas más grandes logran contratar a los “mejores” trabajadores. Sin embargo, otras posturas teóricas proporcionan argumentos sobre la existencia de segmentación en el sentido que se le está dando aquí al término. Expresándolo brevemente: algunas firmas pagan más que otras porque consideran que ello aumentará la eficiencia o reducirá otros costes (como los asociados a la rotación). Pero ello no sería suficiente para explicar la segmentación si los empleadores

embargo, tal evaluación –y, por lo tanto, las remuneraciones que pagan– dependen usualmente de variables que son específicas de la firma como, por ejemplo, la tecnología usada o el modelo de gestión del proceso de trabajo que adopta. Resultaría incluso posible que algunas empresas no induzcan aumentos de la eficiencia a través del otorgamiento de salarios más altos que los que se pagan en otros lados, lo cual parece ser más frecuente en pequeñas empresas, con una baja relación capital-trabajo.

Desde el enfoque neoclásico, la segmentación “pura” de las remuneraciones sólo podría obedecer a la influencia de las instituciones que operan en el mercado de trabajo. Los sindicatos son, por lo tanto, otra fuente de brechas ya que las diversas convenciones colectivas pueden acordar remuneraciones diferentes. Incluso, algunos empleados pueden no estar cubiertos por tales negociaciones colectivas.

Por lo tanto, la segmentación debe considerarse como una de las causas de la diferenciación salarial y se la debe contemplar en las investigaciones sobre las causas de la dinámica de la concentración de los ingresos. Su importancia puede ser incluso mayor en el mundo en desarrollo debido a que sus estructuras productivas son más heterogéneas que las de los desarrollados. En la misma dirección influye la más elevada presencia de trabajadores precarios –no cubiertos por la seguridad social– que suele encontrarse en esos países.

Finalmente, los cambios en la desigualdad en las remuneraciones también responden a las modificaciones en la distribución del empleo de acuerdo con diversas características. Por ejemplo, si los salarios relativos entre diferentes grupos permanecen constantes, un aumento en la proporción del grupo que reúne a aquellos con ingresos extremos –por ejemplo, los de muy baja calificación– conduce a una desigualdad total más alta. De manera similar, si la informalidad gana posiciones relativas en la estructura ocupacional, la concentración del ingreso crece.³

El proceso de aumento de la concentración de los salarios en la Argentina

La breve discusión realizada en la sección anterior provee algunos elementos que ayudarán al análisis de lo sucedido con la distribución del salario en la Argentina durante –aproximadamente– los últimos 30 años. Considerando inicialmente la distribución de horas,

madamente– los últimos 30 años. Considerando inicialmente la distribución de horas, cabe señalar que ha habido una reducción marcada en la duración de la jornada media, que en parte se refleja en el aumento de la proporción de ocupados que trabajan a tiempo parcial, principalmente de manera involuntaria. Esta es una de las consecuencias de las crecientes dificultades que atravesó el mercado de trabajo desde mediados de los años ochenta, y en especial durante la década siguiente, cuando el desempleo abierto alcanzó sus tasas más elevadas. Tal disminución de las horas totales trabajadas por asalariado se distribuyó de manera desigual ya que afectó en mayor medida a quienes suelen tener menores remuneraciones produciendo, entonces, una elevación de la desigualdad en la remuneración mensual. El examen del Gráfico 1 ya sugiere este resultado al mostrar que el aumento del coeficiente de Gini de la distribución de las remuneraciones mensuales fue, entre 1974 y 2003, mayor que el correspondiente al de la distribución de los salarios horarios. Los resultados de un ejercicio que descompuso el cambio en el nivel de la desigualdad de los ingresos mensuales entre esos años también indican que las modificaciones en la distribución de las horas explican casi el 30% de todo el crecimiento del coeficiente de Gini.⁴ El efecto de esta variable fue particularmente importante entre 2000 y 2003. A lo largo de la fase más reciente de crecimiento económico, durante la cual viene disminuyendo la desigualdad, se aprecia una reducción de similar intensidad del coeficiente de Gini de ambas distribuciones, la de los ingresos mensuales y la de los horarios.

Cabe ahora dirigir el análisis hacia la distribución de las remuneraciones horarias. Como se señaló, sus cambios pueden reflejar parcialmente los registrados en la estructura del empleo. En particular, el aumento en el nivel de escolarización de los asalariados que se verificó a lo largo de todo el período bajo análisis pudo haber llevado a disminuir la desigualdad; precisamente esto es lo que se sugiere en algunos estudios empíricos (Altimir, Beccaria y González Rozada, 2002; Gasparini, Marchionni y Sosa Escudero, 2005). La influencia de estos cambios en las proporciones de asalariados con diferente escolaridad no será discutida específicamente en este documento; porque, por un lado, existen dificultades para modelar su impacto en ejercicios que descomponen los cambios en la desigualdad; pero, por otro lado, y esta es la razón más importante, estas notas privilegian la exploración de aquellos factores que condujeron a aumentos de la concentración de las remuneraciones.

El incremento en la participación de los trabajadores no registrados fue, como se señaló, otra de las consecuencias del empeoramiento de la situación laboral que caracterizó al período analizado. Tal proceso afectó en gran parte a trabajadores con bajas calificaciones constituyéndose en una poten-

³ Se está obviando el efecto de los diferentes niveles de heterogeneidad existente en el interior de estos grupos que podría modificar estos resultados.

⁴ Se trata de un ejercicio similar al encarado en Beccaria y González (2006) en este caso para las remuneraciones de los asalariados.

cial fuente del incremento de la desigualdad. Sin embargo, el mencionado ejercicio de descomposición arrojó que el peso de este efecto fue relativamente de menor importancia. Una situación similar se encontró al evaluar los cambios durante el periodo más reciente de disminución de la desigualdad.

El factor que ejerció la influencia más significativa sobre el grado de concentración de los salarios horarios a lo largo de todo el periodo son los cambios en las diferencias de remuneraciones entre ocupados con diferentes atributos –esto es, en las tasas de retornos a esos atributos–. En particular, las variaciones en los retornos a la educación –que se pueden considerar una aproximación a los retornos a las calificaciones– explican la mayor parte del aumento entre los atributos identificados. Para el periodo 1974 a 2003, por ejemplo, dan cuenta de más de la mitad del aumento del coeficiente de Gini que es explicado por el modelo empleado. Los cambios en los diferenciales entre los ingresos de asalariados registrados y no registrados en esos años operaron en el mismo sentido pero

tuvieron menor impacto. Por su parte, las variaciones en las brechas entre géneros y entre aquellos con edades diferentes, no contribuyeron al aumento de la desigualdad. Esta última suele usarse como una aproximación a la variable experiencia.

Es posible pasar ahora a analizar la evolución de los retornos de estos atributos considerados en el análisis. Para ello se recurrirá a los resultados de funciones de ingreso –o funciones tipo “Mincer”– que permiten evaluar los efectos sobre los ingresos de un atributo dado cuando los otros se mantienen sin cambios –esto es, cuando se controlan los cambios en los otros atributos que han sido considerados en el modelo–.⁵

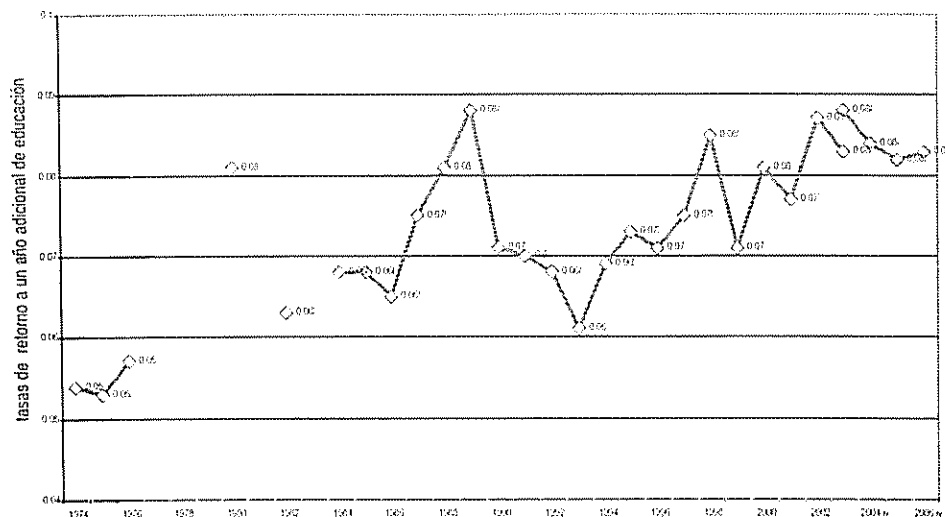
La tasa de retorno promedio a un año extra de educación aumentó a lo largo de la mayor parte del periodo 1974-2003. En el Gráfico 2 se advierte esa tendencia al crecimiento, pero también amplias fluctuaciones anuales durante la segunda mitad de los años setenta y la década siguiente, con una aceleración en la última parte de los años ochenta. Tal resultado refleja principalmente una mejora en las remuneraciones relativas de aquellos con estudios terciarios (completos y no completos). Se produjo luego una reducción entre 1989 y 1993, cuando los salarios de los graduados del nivel medio y aquellos con estudios terciarios incompletos cayeron relativamente; no obstante ello, las brechas medias entre los estratos educativos eran, en 1993, todavía más grandes que en 1974. La tendencia al crecimiento reapareció desde mediados de los noventa, seguida, a partir de 2003, por una nueva reducción que, sin embargo, no pudo compensar el crecimiento previo.

La evolución del retorno a la registración –la brecha entre los ingresos de asalariados registrados y no registrados controlando por las otras variables– describió amplios movimientos de corto plazo pero no mostró ninguna tendencia definitiva, aunque es precisamente en 2003 cuando se observa un valor particularmente elevado. Los diferenciales por edad (experiencia) y género fueron disminuyendo paulatinamente a lo largo del periodo analizado y, por lo tanto, tendieron a reducir la desigualdad.

Resumiendo, las brechas entre las remuneraciones de los asalariados de diversas calificaciones fueron –entre todas las dimensiones analizadas– las que exhibieron un aumento persistente –al menos hasta 2003– y las que más contribuyeron al incremento de la desigualdad en la distribución de las remuneraciones horarias durante el último cuarto del siglo XX en la Argentina. Los diferenciales por calificación se redujeron a la par de la disminución de la concentración de los ingresos que se viene dando desde 2003.

⁵ Las variables consideradas en el modelo estimado con datos de la Encuesta Permanente de Hogares fueron la edad, la edad al cuadrado, los años de educación, el género y la condición de registración.

Gráfico 2
Tasa de retorno a la educación en el Gran Buenos Aires



Fuente: estimaciones del autor empleando datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Los datos para 1977, 1978, 1979, 1981 y 1983 no se encuentran disponibles. El cambio metodológico que experimentó la EPH en 2003 hace que las cifras del periodo 2003-2006 no sean estrictamente comparables con las de años anteriores.

Algunas hipótesis sobre la evolución de los retornos a las calificaciones en la Argentina desde mediados de los setenta

Luego de analizar el comportamiento de los retornos a la educación a lo largo de los últimos treinta años –así como su relevancia para explicar los cambios en la desigualdad de las remuneraciones horarias–, cabe detenerse ahora en los argumentos conceptuales que pueden ser relevantes para explicar tal evolución. Este apartado aborda precisamente esta temática, poniendo énfasis en algunas de las limitaciones de que adolecería el enfoque canónico para dar cuenta de la dinámica de la distribución de las remuneraciones en la Argentina durante el período analizado. Se espera, sin embargo, que algunos de los argumentos que se discutirán tengan un alcance más general.

14 ¿Cuáles fueron los desarrollos habidos en el mercado de trabajo –y en la economía en su conjunto– que provocaron tal evolución de las brechas entre las remuneraciones horarias de personas con diferentes calificaciones –cuando se controla por los cambios habidos en las restantes variables consideradas–? La explicación usual –tanto en los países desarrollados como en los menos desarrollados– se basa en la existencia de cambios de diversa intensidad en la demanda y la oferta de trabajo de distinta calidad. Cuando la demanda de trabajadores de calificación alta –establecida por referencia a los de baja calificación– crece más que la oferta relativa entre ellos, debería esperarse un aumento de las diferencias en el retorno.

Así, por ejemplo, el importante aumento en el número promedio de años de educación de la población económicamente activa que caracterizó a muchos países desarrollados durante el siglo XX resultaba una explicación estándar del descenso en los retornos a la educación que se verificaron en ellos. Cuando luego estos retornos crecieron –mientras continuaba mejorando el grado de escolarización de la población económicamente activa– se apeló, para su explicación, a la existencia de aumentos muy intensos en el contenido de calificación de la demanda de trabajo. Dentro de esta visión que considera exclusivamente la influencia de la divergencia entre los cambios en la oferta y en la demanda relativa, las controversias se reducen a cuáles serían las fuentes de tales alteraciones en los requerimientos de calificaciones. Dos son los factores, que suelen contraponerse, que explicarían el aumento de la demanda de los más educados –relativa a la de los menos educados–: por un lado, las modificaciones que sufre la estructura de las importaciones y/o de las exportaciones; por el otro, los cambios tecnológicos. En

el caso de los países desarrollados, principalmente en los EE UU., algunos analistas han otorgado mayor importancia al primero, el cual, a su vez, sería consecuencia del aumento de las importaciones que realizan desde los países menos desarrollados.⁶ Tal expansión habría afectado negativamente a la producción doméstica de las ramas que compiten con los productos importados y, consecuentemente, a la demanda de trabajadores de bajas calificaciones ya que esas mercancías tienen, en general, un contenido relativamente elevado de este tipo de trabajo. El otro factor, como explicativo del cambio de la demanda, tiende a contar con mayor apoyo ya que incluso muchos de los analistas que argumentan a favor de la influencia del comercio exterior también reconocen el impacto de los cambios tecnológicos. Estos estarían sesgados hacia el uso no sólo de capital sino también de trabajo más calificado; esto es, el capital y el trabajo calificado aparecen como complementarios.

A esta interpretación –basada en la idea de un mercado de trabajo competitivo de pleno empleo– se acude con frecuencia para explicar la evolución de los retornos en el mundo en desarrollo, y lo mismo acontece en la Argentina (véanse, por ejemplo, Gasparini, 2005; González Rozada, Menéndez y Robbins, 1997). En el caso de esos países se plantea, asimismo, la discusión en torno a las fuentes de los cambios en la demanda relativa de calificaciones. Con respecto a este último punto, existe un amplio consenso en América Latina acerca de la limitada influencia que tuvo lo sucedido con la estructura de importaciones y exportaciones sobre los movimientos de la demanda relativa de trabajo y, por lo tanto, sobre los diferenciales de las remuneraciones en la región.⁷ A una conclusión similar llegan algunos de los que explican el proceso de concentración de las remuneraciones en la Argentina a partir de la dinámica de la demanda relativa de calificaciones (véase, por ejemplo, Gasparini, 2005). Se muestra que las alteraciones en la composición de exportaciones y de importaciones tuvieron un efecto marginal sobre la estructura sectorial del PIB y, por lo tanto, sobre la demanda relativa de trabajo según calificación. Entonces, estos autores coinciden en que habría sido el cambio técnico la fuerza principal que provocó el importante aumento relativo de la demanda –y, por ende, de los salarios– de los trabajadores más escolarizados. La introducción de la tecnología estuvo facilitada –en algunos tramos del período bajo análisis– por la apertura de la economía y la sobrevaluación del peso.

Como sucede con cualquier hipótesis teórica, el paradigma de la oferta y la demanda relativa descansa en supuestos que pueden resultar, en ciertas circunstancias, demasiado restrictivos. En particular, la variable

⁶ Quizás Wood (1994) se encuentra entre aquellos que han enfatizado más este aspecto.

⁷ En realidad, algunos estudios muestran un efecto neutro (por ejemplo, Morley, 2000). Lo cual indicaría que la apertura comercial que experimentaron muchos países latinoamericanos no generó los esperados efectos de incrementar la demanda de los menos calificados.

crucial de esta explicación –el cambio en la composición de la demanda de trabajo– resulta difícil de evaluar empíricamente. Por lo tanto, es usual que ella no sea medida de manera independiente. Por ejemplo, González Rozada, Menéndez y Robbins (1997) indican que “estimamos directamente los cambios de la demanda relativa. Para hacerlo, examinamos la serie de tiempo de los salarios relativos y construimos series de tiempo de la oferta relativa, luego se deducen los cambios en la oferta relativa de los cambios en los salarios relativos para estimar las series de tiempo de las modificaciones de la demanda relativa” (p. 10, traducción propia). De manera similar, por ejemplo, Murphy y Welch (1993) encuentran que “[la estructura del] *empleo* cambió desde puestos de menor educación y bajas remuneraciones hacia ocupaciones que requieren mayor escolarización y son mejor pagadas. *Interpretamos* este cambio en el patrón ocupacional como evidencia de cambios en la demanda” (p. 122; traducción propia, las itálicas son nuestras). Otros autores evalúan lo sucedido con la demanda de trabajo de forma indirecta, suponiendo ciertas funciones de producción.

Las implicaciones de esta limitación resultan particularmente perjudiciales cuando se intenta mostrar que los cambios en la demanda fueron más grandes que los experimentados por la oferta. En el Gran Buenos Aires, por ejemplo, el perfil educativo de la mano de obra fue mejorando durante el período bajo análisis, como se deduce de las siguientes cifras: la proporción de la PEA con secundario completo creció del 18% en 1974 al 36% en 2003, mientras que quienes completaron el nivel terciario pasaron de representar el 5% al 16% al comienzo del siglo XXI. Por lo tanto, aquellos que sustentan la visión neoclásica deben argumentar que el cambio en la demanda hacia ocupaciones más calificadas habría sido más grande que en la oferta. No puede negarse que la presencia relativa de estos puestos de trabajo ha venido creciendo persistentemente, y constituye una tendencia generalizada que, por lo tanto, también alcanzó a la Argentina. Sin embargo, resulta complicado mostrar empíricamente que esos movimientos dominaron a los registrados en la oferta.

Por otra parte, esta explicación neoclásica requiere de mercados de trabajo con pleno empleo, al menos para los tipos de trabajadores cuyos salarios están creciendo. Si este no fuese el caso, una expansión de la demanda de aquellos con alta calificación no llevará, necesariamente, a un aumento de sus salarios. Esta condición resulta también necesaria cuando la ampliación de las brechas de salario se deriva de reducciones en la demanda de trabajadores de baja calificación. Fuera del pleno empleo, por ejemplo, un aumento en la demanda de todas las calidades de trabajo –aun cuando sea de distinta intensidad para cada una de ellas– no necesariamente elevará las remuneraciones de algunas y, por lo tanto, no se modificarían los salarios relativos.

Dadas estas limitaciones, no deja de resultar sorprendente que el argumento basado en la interacción de la oferta y la demanda sea la explicación “natural” y más frecuente de la dinámica de los retornos a la calificación. Pero además de estas dificultades de tipo general, el modelo canónico no parece proveer argumentos compatibles con la evidencia empírica para la Argentina durante el período analizado. En particular, la cadencia de los cambios en los retornos no resulta siempre fácil de reconciliar con esa visión ya que las brechas entre las remuneraciones de los diversos grupos educativos se alteraron en períodos para los cuales resulta difícil considerar que se hayan producidos cambios significativos en la demanda relativa. Más aun, algunas modificaciones importantes en los retornos fueron rápidas, situación también escasamente compatible con la importancia que se otorga a la evolución en los requerimientos relativos de trabajadores con distintas calificaciones.

Precisamente, el primer aumento de los retornos educativos durante el período bajo análisis se extendió, según lo indicado previamente, desde mediados de los setenta a mediados de los ochenta. Esta evolución se asocia, a veces, con cambios en la demanda relativa de trabajo, principalmente derivados de un aumento de tecnología incorporada en bienes de capital importados (González Rozada, Menéndez y Robbins, 1997). Aun cuando durante todo este período las relaciones capital-trabajo y demanda de trabajo calificado-no calificado debieron haber estado aumentando tendencialmente, resulta difícil lograr evidencias independientes de un crecimiento en el segundo de esos cocientes que haya superado al registrado por esa misma relación en el caso de la oferta. Al inicio de este período de casi diez años –en 1976– las barreras a las importaciones disminuyeron⁸ y el tipo de cambio comenzó a apreciarse a partir de 1978. Sin embargo, ello habría tenido un limitado impacto sobre la estructura del comercio exterior y, por lo tanto, sobre la demanda de tecnología, dada, por un lado, la incertidumbre que rodeaba a las políticas desplegadas desde 1978 y, por el otro, la duración relativamente breve del período durante el cual tal estrategia fue sostenida. En 1981 se devaluó el peso y la orientación de la política se modificó drásticamente. Como se describió antes, la inestabilidad macroeconómica prevaleció durante el resto de la década, haciendo difícil argumentar a favor de un proceso significativo de incorporación de tecnología y cambios en la estructura de la demanda de trabajo.

Como los salarios reales se deterioraron marcadamente para todos los grupos durante la mayor parte de este período, el esquema basado en la oferta y la demanda de trabajo sugiere que la demanda de trabajo agregada debió haber caído más

⁸ Aunque las reducciones en los derechos de importaciones no habrían tenido, aparentemente, ningún impacto sobre la protección efectiva dada la existencia de redundancias en los niveles de las tarifas prevalecientes antes del cambio.

(o crecido menos) que la oferta total, provocando un aumento del desempleo global. Al mismo tiempo debieron de haber cambiado los requerimientos relativos de calificaciones, induciendo a un aumento mayor de la desocupación de los menos calificados. Sin embargo, esta explicación, enfrenta dificultades dado que el desempleo total permaneció en niveles moderados durante todos estos años –sólo creció del 2,4% en 1974 al 4,5% en 1986 y al 5,3% en 1991– Su composición, por otra parte, no cambió claramente en el sentido de un incremento de la desocupación de los menos calificados.

18 Dadas las dificultades que tiene la explicación canónica para dar cuenta de la ampliación de las brechas entre las remuneraciones de personas con diferente grado de escolarización durante este período, parece relevante incorporar al análisis no sólo lo que acontece con las ofertas y las demandas relativas sino también –aunque de manera complementaria– otras hipótesis (que incluso recurren a elementos de la misma perspectiva neoclásica). En particular, cabría indagar los efectos que pudo haber tenido el comportamiento del mercado de trabajo agregado, así como la situación económica global. En este sentido, parece apropiado tener en cuenta que la rápida y profunda reducción de los salarios reales medios no estuvo estrictamente relacionada con las condiciones de oferta y demanda laboral total. Tal proceso comenzó en 1975 como consecuencia de la aceleración de la inflación pero se profundizó en 1976, cuando el gobierno militar suspendió la actividad de los sindicatos y congeló los salarios nominales en un contexto de alta inflación. Si bien las remuneraciones reales luego se recuperaron parcialmente hasta 1980, exhibieron una evolución fluctuante pero alrededor de un nivel claramente inferior al de la primera mitad de los años setenta. Una explicación posible del crecimiento que registraron los retornos bajo tales circunstancias podría haber sido la decisión de los empleadores de “proteger” a los asalariados más calificados del deterioro de las remuneraciones reales, indizando sus salarios nominales a una tasa mayor que la aplicada a los de aquellos con baja calificación. A efectos de explicar tal comportamiento, se podrían considerar argumentos basados en la hipótesis de los salarios de eficiencia (véase, por ejemplo, Akerlof y Yellen, 1988, o Shapiro y Stiglitz, 1984), ya que, si los ingresos influyen sobre la eficiencia de los trabajadores, no será siempre conveniente reducirlos (o reducirlos mucho). Algunas de las variantes de esta hipótesis –en particular la variante de la “desatención”– permiten sugerir que tal relación entre los salarios y la eficiencia puede llegar a ser más importante entre los trabajadores calificados. El análisis usual de la demanda de trabajo dinámica también plantea que los empleadores estarán interesados en la reducción de la probabilidad de renuncia de los trabajadores que han recibido entrenamiento específico en la firma. Como la mayor parte de esa capacitación es proporcionada generalmente a los empleados calificados, cabría esperar que sus salarios caigan menos cuan-

do disminuyen los salarios reales medios. El mismo tipo de argumentos podría contemplarse para explicar el nuevo –e importante– aumento en los retornos que ocurrieron desde 1987, cuando se aceleró la caída de los salarios reales simultáneamente con una aceleración de la inflación.

La suspensión de las actividades sindicales en 1976, y la consiguiente interrupción de las negociaciones colectivas, pudo haber contribuido directamente al aumento inicial de los retornos educacionales. Las negociaciones salariales –organizadas principalmente a nivel de sectores– habrían facilitado el mantenimiento de brechas de remuneraciones entre categorías a lo largo del período de posguerra. Además, durante estos años se aumentó el salario mínimo por debajo de la inflación, afectando principalmente a los empleados de baja calificación.

Los retornos educativos también crecieron durante buena parte de los años noventa, período para el cual las explicaciones basadas en lo acontecido con la oferta y la demanda relativas aparecen incluso como más relevantes que para los anteriores. Fue a lo largo de esta década que la estructura productiva experimentó ajustes importantes asociados a las crecientes inversiones que modernizaron la manufactura y otros sectores, los que pudieron haber generado cambios en los requerimientos de trabajadores con diversas calificaciones. Sin embargo, nuevamente el examen de la evidencia empírica sugiere que tales desarrollos sólo podrían, eventualmente, dar cuenta de una parte de la historia. Efectivamente hubo incorporación de nueva tecnología que demandó la contratación de importantes cantidades de trabajadores calificados. Sin embargo, ese mismo proceso condujo, simultáneamente, a la reducción del empleo en la manufactura y en las empresas que estaban en manos del Estado (empresas de servicios públicos pero también muchas otras dedicadas a diferentes ramas); una parte importante de esa disminución de la ocupación afectó a asalariados de escolarización media y alta. Tal circunstancia, por lo tanto, arroja dudas acerca de la existencia de un aumento relativo de requerimientos de ese tipo de trabajadores de una magnitud tal que haya compensado los movimientos que en la misma dirección continuaban registrándose en la oferta laboral. Por otra parte, la subutilización del trabajo creció para personas de distinto nivel de educación, incluso para los trabajadores más escolarizados.⁹ En este sentido, las cifras referentes a la evolución del salario durante esta fase indican (véase el Cuadro 1) que bajaron las remuneraciones nominales de aquellos con niveles de escolarización bajo y medio, mientras que permanecieron prácticamente sin cambios las de quienes tenían mayor nivel educativo. En términos de la visión neoclásica, tal comportamiento implicaría que la oferta y la demanda de los trabajadores de este último sec-

⁹ La tasa de desempleo del grupo de personas que no habían completado el secundario era del 18% en 1995 y creció 150% entre 1991 y 1998; para los que concluyeron el terciario esos valores fueron del 7% y del 30% respectivamente.

tor habrían estado creciendo a tasas similares, mientras que la oferta de aquellos de baja calificación habría estado aumentando más que la demanda –o que esta última estuvo bajando más que la oferta–. Entonces, los retornos no habrían aumentado como consecuencia de una creciente demanda de los más educados, sino por una rápida caída de la correspondiente a los menos calificados.

Esta evolución de los salarios relativos resulta consistente con otras visiones, como las sugeridas al analizar el período 1974-1990. Ellas toman en cuenta los efectos directos del comportamiento global de la economía y del mercado de trabajo, efectos que la explicación canónica no considera. En particular, parece relevante incorporar en el análisis el impacto que pudieron haber ejercido los cambios –y los altos niveles– del desempleo agregado, y no solamente los experimentados por el tamaño relativo de los correspondientes a calificados y no calificados. Los argumentos basados en la hipótesis de los salarios de eficiencia ofrecen una base para sugerir que la presencia de un amplio desempleo –independientemente de su composición– puede tener un impacto más significativo en los salarios de los trabajadores menos calificados. Específicamente, la presión provocada por el exceso de oferta de trabajo total no se traduciría en reducciones –o se traduciría en menores reducciones– de los salarios de los trabajadores de alta calificación, ya que los empleadores procurarían reducir al mínimo el efecto sobre la eficiencia de los mismos y/o sobre la probabilidad de que ellos renuncien. Adicionalmente, las personas de baja calificación no sólo se ven expuestas a la competencia de otras con las mismas calificaciones, sino también a la de aquellos más calificados que deciden sub-utilizar sus capacidades para permanecer empleados. Tal situación refuerza el proceso del aumento de los retornos de la calificación.

Cuadro 1

Variaciones en el salario promedio nominal según nivel educativo del asalariado (%)

	Secundario incompleto o menos	Secundario completo y terciario incompleto	Terciario completo
1994-1998	-8,5	-3,9	-0,9
1994-2001	-13,6	-4,5	4,6

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares

Para entender la reducción más reciente de los retornos a las calificaciones –que está acompañando la fase del crecimiento productivo iniciada en 2002– resulta igualmente conveniente considerar una amplia perspectiva conceptual. Una historia basada en la oferta y demanda relativas enfatizaría el cambio en la estructura de la demanda laboral asociada a alteraciones en la composición sectorial del PIB consistentes en un crecimiento de la construcción y de ciertas industrias fabriles. Estas ramas requerirían trabajadores de relativamente baja calificación en mayores proporciones que otros sectores. Efectivamente, información correspondiente a este período indica que, a diferencia de lo que había acontecido durante los noventa, la ocupación de trabajadores con escolarización intermedia mostró el mayor crecimiento y que la correspondiente a los menos educados creció en lugar de retroceder. Sin embargo, aun cuando tal evolución del empleo refleje la de la demanda de trabajo, ella proporciona una evidencia débil acerca del eventual papel determinante que habría jugado la demanda relativa en la importante caída experimentada por los retornos (véase el Gráfico 2). En efecto, las tasas de desempleo de los tres grupos considerados, si bien cayeron, permanecieron altas durante todo el período; más aún, la caída fue generalizada y benefició a trabajadores de diferentes niveles de educación.

Por lo tanto, en este período sería posible considerar también la situación global del mercado de trabajo para tratar de dar cuenta de la evolución de las brechas de remuneraciones. Una explicación basada en los salarios de eficiencia sugeriría que, como los ingresos de los trabajadores calificados fueron (al menos, parcialmente) protegidos durante los “malos” momentos previos, la firma estaría dispuesta a aumentar los correspondientes a los asalariados menos calificados en contextos de crecimiento del empleo y de los salarios reales. El supuesto implícito sería que, para mantener la eficiencia de los empleados más calificados, no había necesidad de aumentar sus remuneraciones con la misma intensidad con que se las mejora a los menos calificados. Este no parece, sin embargo, un argumento plausible ya que no resulta claro por qué las firmas procurarían alterar los salarios relativos durante esas fases expansivas. En cambio, sería más razonable esperar que las brechas entre ingresos de trabajadores de diferentes calificaciones se comportasen de una manera asimétrica durante los períodos de reducción y los de expansión de los salarios medios y del empleo: las diferencias aumentarían en los primeros y se mantendrían relativamente estables durante los segundos. Esta evolución asimétrica sería, por otra parte, consistente con la visión sobre la importancia de las normas sociales (Atkinson, 1999): los niveles en que las brechas de ingresos permanecen durante un tiempo se convierten en un nuevo umbral socialmente aceptado; mejoras en la situación del mercado de trabajo no conducirán, *per se*, a su reducción.

La explicación basada en la hipótesis del salario de eficiencia que sugiere un comportamiento asimétrico de los brechas de salario –si bien resulta conceptualmente más atractiva que la otra versión– no puede dar cuenta de las reducciones de los retornos a la calificación que ocurrieron durante el período 2003-2006. Sin embargo, en este caso resulta necesario introducir en el análisis la consideración del papel de los sindicatos ya que puede ayudar a alcanzar un argumento compatible con lo sucedido en ese momento. En efecto, en un mercado de trabajo favorable, los sindicatos pueden ejercer una presión más fuerte no sólo para aumentar la remuneración media sino también para mejorar más intensamente las remuneraciones más bajas, en especial luego de un período de marcada caída de los ingresos reales medios. Además, el aumento de la capacidad negociadora pudo incluso haber llevado a que se alcanzaran aumentos promedios mayores que los recibidos por el grupo de los empleados no cubiertos por las convenciones, que son en general los asalariados más calificados.

Sin embargo, durante este período de expansión económica, un factor importante que habría provocado la reducción de la brecha de remuneraciones fue la política de ingresos: durante 2002 y 2003 se establecieron aumentos de suma fija, medida cuyo efecto proporcional crece a medida que se trata de remuneraciones más bajas. Precisamente, la evolución del coeficiente de Gini y de los retornos educativos –Gráficos 1 y 2– muestra una reducción marcada durante 2003 y 2004, cuando los efectos de tales políticas fueron más significativos. Los frecuentes, e importantes, aumentos del salario mínimo pudieron haber tenido un impacto similar.

Conclusiones e implicaciones

El grado de concentración de los ingresos individuales y familiares en la Argentina experimentó un prolongado proceso de aumento que se extendió desde mediados de los años setenta hasta principios del nuevo siglo. La desmejora distributiva persistió no solamente durante las frecuentes fases de estancamiento productivo y/o inestabilidad macroeconómica, sino también cuando la situación económica mejoraba. Durante el período de elevado crecimiento iniciado en 2002 –y que todavía se encuentra en curso– fue disminuyendo la desigualdad, aun cuando es todavía demasiado pronto para sugerir que se trata de una reversión de esa tendencia de largo plazo.

Estos niveles relativamente altos de concentración de los ingresos que caracterizaron el último cuarto del siglo XX tuvieron importantes consecuencias sobre la situación social y económica. En particular, fueron un determinante principal de la elevación de la incidencia de la pobreza absoluta en algunos períodos, como los noventa. También suele señalarse que la creciente concentración del

ingreso ha contribuido al incremento de los niveles de delincuencia, aunque esta es una cuestión discutible que da lugar a amplias controversias. Existe acuerdo, en cambio, acerca del papel central que el persistente incremento de las brechas de remuneraciones tuvo en el proceso de creciente segmentación social, una característica particularmente preocupante en un país que había gozado de niveles relativamente altos de integración social hasta mediados de los setenta. A lo largo de los últimos treinta años, los niveles de vida de los sectores que tradicionalmente se ubicaban en el grupo de bajos ingresos se han ido distanciando de los de los grupos medios e incluso en algunos segmentos de estos últimos se verificó también un deterioro relativo.

El tema analizado específicamente en estas notas –es decir, la dinámica de la distribución de los salarios– ha influenciado perceptiblemente sobre la evolución de la desigualdad global en la Argentina. Según se mencionó más arriba, el aumento en los retornos a la calificación fue –a su vez– una de las principales dimensiones que condujo a tal comportamiento de desigualdad en las remuneraciones. Precisamente, estas notas se han dirigido a examinar las explicaciones de esa evolución de los ingresos relativos en aquellos trabajadores con distintas calificaciones. El argumento más usual –ofrecido por los economistas neoclásicos– es el papel de los cambios en la demanda y la oferta relativas de trabajo de diferentes calidades. Sin embargo, en el presente documento se sugirió incorporar al análisis algunos efectos del comportamiento agregado del mercado de trabajo a fin de lograr un mejor entendimiento de los cambios experimentados por las brechas de las remuneraciones en la Argentina durante los últimos treinta años. Recurriendo a la hipótesis de los salarios de eficiencia es posible considerar que las remuneraciones relativas también son influenciadas por los cambios del empleo total y/o de los ingresos medios, especialmente cuando ellos bajan. Precisamente, el último cuarto del siglo XX, si bien abarcó fases de comportamiento económico muy disímiles, se caracterizó por un mercado de trabajo que enfrentó serias dificultades durante la mayor parte de ese período. A lo largo de algunos años se registraron marcadas reducciones de las remuneraciones reales mientras que durante otros la subutilización y la precariedad fueron elevadas.

Adoptar una visión amplia respecto de las fuerzas que influyen sobre los niveles y evolución de los retornos a la educación –y, en general, sobre la distribución de los ingresos personales en su conjunto– no implica suponer que el argumento canónico sea irrelevante; pero parte de reconocer algunas de sus limitaciones. Cabe enfatizar, no obstante, que las otras hipótesis –complementarias o alternativas– todavía no han sido desarrolladas adecuadamente. Como se ha hecho aquí, resulta posible considerar algunos argumentos *ad hoc* que pueden echar luz sobre el papel de ciertas variables, pero es necesario integrar dichos argumentos en un marco conceptual comprensivo.

Finalmente, conviene enfatizar que la discusión respecto de las fuerzas que explican la distribución del ingreso no es sólo de carácter académico sino que tiene importancia para el diseño de políticas. Si una evolución insatisfactoria del mercado de trabajo agregado tiende a aumentar la desigualdad y esta no se reduce cuando mejoran el empleo total y/o los salarios medios, parece necesario implementar políticas destinadas a reducir las brechas. Y el papel de dichas políticas sería aún más importante cuando la ampliación de los diferenciales va acompañada de reducciones en los ingresos reales medios que llevan a un aumento de la pobreza absoluta.

Bibliografía

AKERLOF, G. y J. YELLEN (1988), "Fairness and Unemployment", en *American Economic Review*, vol. 78.

ALTIMIR, O., L. BECCARIA y M. GONZÁLEZ ROZADA (2002), "La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000", en *Revista de la CEPAL*, N° 78.

ATKINSON, A. (1999), "Is rising inequality inevitable? A critique of the transatlantic consensus", *Conferencia Anual de WIDER*, Helsinki.

BACHA, E. y L. TAYLOR (1978), "Brazilian income distribution in the 1960's: 'Facts', models results, and the controversy", en *Journal of Development Studies*, 14.

BECCARIA, L., V. ESQUIVEL y R. MAURIZIO (2005), "Empleo, salario y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina", en *Desarrollo Económico*, N° 178.

BECCARIA, L. y M. GONZÁLEZ (2006), "Impactos de la dinámica del mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza en Argentina", en *Problemas del Desarrollo*, vol. 37.

FANELLI, J. y R. FRENKEL (1990), *Políticas de estabilización e hiperinflación en Argentina*, Buenos Aires, CEDES-Editorial Tesis.

DAMILL, M., R. FRENKEL y R. MAURIZIO (2003), "Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina en los años noventa", *Serie Financiamiento del Desarrollo*, N° 135, Santiago de Chile, ECLAC.

GASPARINI, L. (2005), "El Fracaso Distributivo de Argentina: El Papel de la Integración y las Políticas Públicas", en G. Márquez (ed.), *Debate sobre el impacto de la globalización en los mercados de trabajo de América Latina*. Inter-American Development Bank, cap. 1.

GASPARINI, L., M. MARCHIONNI y W. SOSA ESCUDERO (2004), "Characterization of Inequality Changes Through Microeconomic Decompositions: The Case of Greater Buenos Aires", en F. Bourguignon, F. Ferreira y N. Lustig (eds.), *The microeconomics of income distribution dynamics in East Asia and Latin America*, Nueva York, Oxford University Press.

GONZÁLEZ ROZADA, M., A. MENÉNDEZ y D. ROBBINS (1997), "Wage dispersion and trade in Argentina 1974-1994", en *Documentos de Economía*, 1ª Serie, N° 3, Buenos Aires, CEDES, Universidad de Palermo.

HEYMANN, D. (2000), "Políticas de reformas y comportamiento macroeconómico", en D. Heymann y B. Kosacof (eds.), *La Argentina de los noventa. Desempeño económico en un contexto de reformas*, Buenos Aires, EUDEBA.

HOWELL, D. (2002), "Increasing earnings inequality and unemployment in developed countries: markets, institutions and the "Unified Theory", en *Documento de Trabajo N.º 2002-01*, CEPAL.

MORLEY, S. (2000), *La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, FCE-CEPAL.

MURPHY, K. y F. WELCH (1993), "Occupational Change and the demand for skill, 1940-1990", en *American Economic Review*, vol. 83.

PERRY, G. y L. SERVEN (2002), "La anatomía de una crisis múltiple: qué tenía Argentina de especial y qué podemos aprender de ella", en *Desarrollo Económico*, N.º 167.

SHAPIRO, C. y J. STIGLITZ (1984), "Equilibrium unemployment as a worker discipline device", en *American Economic Review*, vol. 74.

SINGH, A. y R. DHUMALE (2000), "Globalization, technology and income inequality: a critical analysis", en *Documento de Trabajo de WIDER*, N.º 210.

WOOD, A. (1994), "How trade hurt unskilled workers", en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9.

26

Descriptores

(distribución de remuneraciones)
(retornos a las calificaciones)
(demandas y ofertas relativas de calificaciones)
(salarios de eficiencia)

Key words

(wage distribution)
(skills returns)
(relative demand and supply of skills)
(efficiency wages)

Resumen

Estas notas analizan el persistente crecimiento del grado de desigualdad en la distribución de las remuneraciones de los asalariados que se extendió a lo largo del último cuarto del siglo XX en la Argentina. Si bien se discute cierta evidencia empírica, la preocupación principal del documento es el examen de hipótesis conceptuales que resulten relevantes para explicar esa evolución de la concentración de los sueldos y salarios. Luego de una revisión de diversos factores que han influido sobre esa dinámica –que se realiza con información elaborada especialmente, así como con resultados de otras investigaciones–, el análisis aborda los argumentos que pueden dar cuenta del aumento en la evolución de los retornos a la calificación, una de las principales dimensiones asociadas a los cambios de la desigualdad en la distribución de las remuneraciones. Se sugiere para ello complejizar la explicación canónica que provee la economía neoclásica, y que centra la argumentación en lo sucedido con los cambios en la demanda y la oferta relativas de trabajo de diferentes calidades. Se discuten, específicamente, las ventajas de incorporar al análisis algunos efectos del comportamiento agregado del mercado de trabajo. Hipótesis como la de los salarios de eficiencia permiten identificar mecanismos a través de los cuales las caídas de las remuneraciones reales medias –que han sido muy profundas en varias oportunidades como consecuencia de aceleraciones inflacionarias y de limitación de la acción sindical–, o la presencia de un amplio desempleo global, influyen sobre las remuneraciones relativas.

Si bien el documento puntualiza las limitaciones del modelo neoclásico para entender lo sucedido en la Argentina, cabe señalar que esas limitaciones son de carácter más general y que ya se las viene advirtiendo tanto en países desarrollados como en desarrollo. Sin embargo, aún resultan escasos los avances en términos de elaboraciones de hipótesis comprensivas que resulten alternativas o complementarias de ese paradigma.

Abstract

These brief notes focus on the persistent worsening of the wage distribution that Argentina experienced during the last 25 years of the XX century. Some empirical evidence is discussed although the main objective is to explore theoretical hypotheses that appear as relevant for explaining the evolution of earnings concentration.

After reviewing different factors that have influenced such dynamic –resorting to specially prepared statistical data and to the results of other researches–, the analysis concentrates on the explanations of the evolution of skill returns, the main dimension leading to the increase of the inequality of wages distribution. It is suggested here the need for broadening the canonical argument that is provided by the neoclassical theory, with its emphasis on the movements of the relative supply and demand of labor of different skills. The advantages of considering into the analysis the effects of the aggregate labor market are here proposed. Hypotheses as the efficiency wage theory help in identifying mechanisms through which falls in real average earnings –that have been sometime very profound in Argentina as inflation accelerated and unions were not allowed to negotiate–, or high overall unemployment, impact on relative wages.

Even if these notes discuss some limitations that the canonical explanation has for providing a reasonable explanation for the evolution of skill returns in Argentina, they are of a more general character as have been pointed out in both, developed and less developed countries. However, comprehensive hypotheses –alternative or complementary to the traditional paradigm– are yet far from been fully elaborated.

27