

Este número está indizado y catalogado por el CAICYT

Adriana Marshall

Desigualdad interindustrial de salarios, 2003-2008: ¿reversión a los patrones históricos?

Diseño y producción gráfica:
Beatriz Burecovich

Diagramación y armado:
Leticia Stivel

Corrección:
Teresa Cillo

Impresión:
Bibliográfika

Dirección Nacional del Derecho de Autor,
N° 617715 - 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
© 2009 por ASET
Febrero de 2011

Durante las etapas de industrialización sustitutiva orientada al mercado interno y de posteriores intentos de abandono de esta estrategia de crecimiento que se prolongaron hasta principios de los años noventa, tanto (y sobre todo) la recurrente administración gubernamental del salario como, en los periodos en que estuvo permitida, la negociación colectiva centralizada al nivel de actividades y de carácter imitativo –que, al desarrollarse en un contexto de alta inflación, privilegió la preservación del poder adquisitivo– contribuyeron a la persistencia de coeficientes de dispersión interindustrial de salarios muy bajos (Marshall, 1995; Marshall y Perelman, 2004). Las diferencias salariales entre actividades que se generaron desde mediados de los años 50 en el sector manufacturero argentino, a lo largo de las etapas “fácil” y “difícil” de industrialización, tendieron a mantenerse, o a crecer solo lentamente, hasta 1990, ya que la evolución de las remuneraciones fue bastante similar en todas las actividades industriales (Marshall, 1978 y 1995).

En la década del noventa, las pautas de determinación de los salarios se transformaron junto con el pasaje a un nuevo régimen macroeco-

En este artículo se presentan resultados parciales de la investigación sobre “Productividad del trabajo, empleo y salarios en la industria manufacturera argentina (2003-2009)” que se desarrolla con apoyo del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnología (ANPCYT). La autora agradece los valiosos comentarios de dos evaluadores anónimos.

Una versión preliminar se presentó en la XLV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Buenos Aires, noviembre de 2010.

Adriana Marshall es Miembro de la Carrera de Investigador Científico (CONICET) con sede en el Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES).
E-mail: marshall@retina.ar

nómico.¹ En esta década de liberalización de la economía y fijación de la paridad cambiaria con sobrevaluación del peso argentino, la estabilidad de precios implicó la desaparición de un marco común de referencia –la tasa de inflación– para la negociación colectiva en todas las actividades y se debilitó la negociación coordinada. La negociación centralizada (al nivel de cada actividad) de salarios básicos cesó a partir de 1995.² Por otra parte, a diferencia de lo que había sido usual hasta ese entonces, en los años noventa el gobierno no administró los salarios en forma directa, aunque impulsó la negociación descentralizada y guiada por aumentos de productividad. Si bien este estímulo tuvo un impacto solo modesto, la conjunción de todos los factores citados promovió un aumento de la disparidad en la evolución interindustrial de los salarios. Además, otros dos procesos contribuyeron en la misma dirección: 1) el fuerte aumento del desempleo (resultante de la apreciación cambiaria en el marco de la eliminación de trabas a las importaciones) que, aunque debilitó el poder de negociación sindical en general, afectó sobre todo la posición de los sindicatos en las industrias con menor crecimiento de la productividad y menor rentabilidad, contribuyendo a retrasar su crecimiento salarial; y 2) la propia intensificación de la competencia externa que generó topes al crecimiento de los salarios en las actividades más expuestas al limitar la posibilidad de trasladar los aumentos salariales a los precios.

6

Como consecuencia de los cambios económicos e institucionales señalados, en la década de 1990 efectivamente se amplió la desigualdad en la evolución salarial, estimada en términos de coeficientes de dispersión entre actividades industriales, y los salarios nominales avanzaron más en aquellas industrias en que la productividad del trabajo crecía más rápidamente, que eran generalmente las actividades con mayores coeficientes de exportación. Este aumento de la dispersión salarial en la industria marcó un claro contraste con las tendencias históricas previas.

A partir de 2002-2003, después de la crisis y de la posterior sustancial devaluación del peso, se modificó el patrón de determinación salarial que se había desarrollado durante la década del noventa. En el ámbito institucional, se restableció la administración estatal directa

del salario: por una parte –después de casi diez años sin modificaciones (1994-2003)–, a lo largo del periodo 2003-2008 se dispusieron varios aumentos al salario mínimo;³ por la otra, durante 2002-2005 se estipularon sucesivos incrementos salariales en valores absolutos (“suma fija”) que, naturalmente, benefician más a los salarios más bajos.⁴ Además, después de varios años de inactividad, se dina-

mizó, sobre todo desde 2004, la negociación colectiva de salarios básicos al nivel de actividades. Específicamente en la industria manufacturera, entre 2004 y 2008 se concretaron, entre acuerdos y convenios, algo más de mil trescientas negociaciones colectivas; una proporción importante se negoció al nivel de las ramas de actividad y gran parte incluyó la estipulación de salarios básicos (escalas salariales).⁵ Finalmente, el gobierno intervino estableciendo limitaciones “informales” a los incrementos salariales negociados, aceptadas por –o consensuadas con– los sindicatos.

En el ámbito económico, varios cambios resultan relevantes en la determinación del grado de dispersión salarial entre actividades. Uno de ellos es el resurgimiento de la inflación, que recuperó su antiguo liderazgo en la orientación de los reclamos salariales en la negociación colectiva. Otro factor reside en el hecho de que, si bien no se retomaron los niveles de protección arancelaria que habían estado vigentes antes de la liberalización de inicios de los años noventa,⁶ desde 2002 la tasa de cambio alta moderó las importaciones atenuando la restricción que limitaba el traslado de aumentos salariales a precios, lo cual no solo facilitó el desarrollo del proceso inflacionario sino que también generó condiciones favorables para que los aumentos salariales fueran más homogéneos. En tercer lugar, y aunque durante el periodo 2003-2008 la incidencia del desempleo continuó siendo elevada en comparación con los niveles que habían prevalecido en el largo plazo (antes de los noventa), el empleo creció considerablemente, acompañando la evolución del producto, en todas las actividades industriales, y se amplió el reclutamiento,⁷ debilitándose así uno de los factores que habían favorecido en los noventa el crecimiento de la desigualdad de salarios en la industria.

7

En este artículo se analizan los posibles efectos de algunos de los cambios que se produjeron en la regulación económico-institucional de las remuneraciones sobre el comportamiento de los diferenciales interindustriales de salario. Concretamente, con respecto al periodo 2003-2008, consideramos la influencia que pudieron haber ejercido, por una parte, la reactivación de la administración estatal de los salarios y la reanudación de la negociación salarial centralizada al nivel de la actividad y, por la otra, la aceleración de la tasa de inflación.

La hipótesis que guía el análisis plantea que los tres factores antes mencionados juegan un papel homogeneizador en la determinación del grado de desigualdad salarial: la inflación porque, particularmente en situaciones de elevado excedente de

1 La caracterización del régimen de regulación salarial en los años noventa y de sus efectos se basa en Marshall, 2002 y Marshall y Perelman, 2002 y 2004.

2 De acuerdo con datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social analizados en Marshall y Perelman, 2004, donde se pueden consultar más detalles.

3 A partir de 2005 los ajustes al salario mínimo se instrumentaron desde el Consejo del Salario Mínimo. Vital y Móvil (véanse datos sobre su evolución en www.mecon.gob.ar).

4 Las normas que fijan estos incrementos salariales de aplicación general pueden consultarse en www.trabajo.gob.ar. El primer incremento en valores absolutos se estableció a mediados del año 2002.

5 Sobre la base de datos disponibles en www.trabajo.gob.ar.

6 En el periodo 2003-2008 se tomaron numerosas medidas para proteger la producción nacional de sectores específicos (véase e.g. Gigliani y Perrone, 2009).

7 Entre 2003 y 2008, a diferencia de lo que había sucedido en los noventa, el reclutamiento en la industria se concentró en los obreros calificados: La proporción de dichos obreros se incrementó de un 64% a un 74%, a expensas de todas las restantes categorías de calificación (estimaciones propias sobre la base de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), INDEC, nueva serie publicada en 2009).

fuerza de trabajo, se constituye en estándar de referencia compartido para los reclamos salariales en la negociación, a expensas de factores diferenciadores como la tasa de crecimiento de la productividad o el nivel de rentabilidad; la negociación salarial centralizada al nivel de actividades porque, por una parte, facilita los procesos de coordinación o imitación y, por la otra, tiende a restringir el margen para la negociación descentralizada formal o informal, que en general produce resultados más heterogéneos; y la intervención estatal porque, aunque en teoría las políticas salariales pueden ser tanto homogeneizadoras como diferenciadoras, en general en la práctica los gobiernos establecen aumentos salariales bajo las formas de valores absolutos o incrementos porcentuales iguales para todas los sectores y categorías laborales.⁸

Es de esperar, por lo tanto, que en el nuevo contexto económico e institucional, más similar al que prevaleció antes de los años noventa, retroceda el nivel de dispersión de la evolución salarial e, incluso, que en algunos casos se reduzca la propia desigualdad de salarios, por lo menos entre los asalariados registrados en la seguridad social, a quienes los cambios institucionales afectan de manera más inmediata.

En lo que sigue se analiza la evolución de los salarios industriales entre 2003 y 2008, un periodo de expansión económica sostenida, focalizando en la evolución comparativa de los salarios de las diferentes actividades que integran el sector manufacturero, sobre los que la regulación institucional del salario, ya sea estatal o vía la negociación colectiva, incide más directamente. En las dos próximas secciones se examinan, para contextualizar el estudio, el movimiento del salario industrial promedio y el comportamiento de la desigualdad salarial en el sector industrial en sentido amplio. Después, el análisis se concentra en las tendencias en los diferenciales de salario interactividades y sus factores explicativos. Por último, se presentan las conclusiones.

Comportamiento del salario industrial promedio

La tendencia en los salarios industriales es similar a la que caracteriza a los salarios de otros sectores económicos. El lugar que ocupa el salario industrial en el *ranking* de los salarios sectoriales no varió entre 1997 (año de expansión en una década de liberalización económica y desindustrialización) y 2007 (año de expansión en un contexto de mayor dinamismo industrial); durante este período se produjeron escasos cambios en los salarios sectoriales relativos, aunque disminuyó el grado de dispersión

intersectorial, tanto porque, en términos relativos, subieron los salarios más bajos (excepto los del sector

comercio) como porque cayeron los más altos (excepto en transporte y comunicaciones).⁹

Durante el periodo 2003-2008 el salario industrial promedio avanzó en términos nominales¹⁰ y en poder adquisitivo; en 2006 el salario real industrial había superado los niveles prevalecientes en la década de 1990.¹¹ Entre 2003 y 2008 el índice de costo salarial real en la industria ajustado por productividad se incrementó del 57,6 al 82,8 (1997=100; www.cep.gov.ar/web). Si bien el costo salarial real aumentó más que la productividad, esta evolución parte del valor extremadamente bajo del salario en 2002-2003. En realidad, en 2008 el índice de costo salarial real ajustado por productividad (=82,8) todavía está por debajo del nivel de 1997 (=100), que era ya inferior al de 1993 (=125). Por lo tanto, en 2008 la participación asalariada en el valor agregado industrial continúa siendo inferior al nivel alcanzado en 1997.¹²

La evolución del salario industrial nominal entre 2003 y 2008 se caracteriza por presentar dos etapas. En un primer momento (entre 2003 y 2005) creció, en promedio, aproximadamente casi tanto como –según datos del SIJyP– o algo más que –según datos de la Encuesta Industrial (EI)– los aumentos de “suma fija” establecidos por el gobierno en ese periodo,¹³ pero mucho menos que el salario mínimo (Cuadro 1) En cambio, entre 2005 y 2008 el salario promedio industrial se incrementó casi al mismo ritmo que el salario mínimo; este ritmo, por su parte, en 2006-2008 es bastante similar a la tasa de aumento del Índice de Precios al Consumidor (IPC) no oficial (Cuadro 1).¹⁴ Este proceso sugiere que en la primera etapa el impulso positivo al aumento de salarios provino casi exclusivamente de los incrementos administrados por el gobierno y su

9 Datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP)

10 Existen diferencias (en gran parte derivadas de los componentes salariales incluidos según cada fuente de información) entre las diversas cifras (de Encuesta Industrial (EI), SIJyP, EPH y Censo Económico 2005) sobre remuneración promedio de los asalariados industriales registrados en la seguridad social, aunque la evolución salarial según las distintas estimaciones es bastante similar. Como se trata de remuneraciones netas, los datos de la EPH indican niveles salariales considerablemente inferiores a los provenientes de las restantes fuentes, que relevan datos en los establecimientos referidos a remuneraciones brutas.

11 Datos sobre salario real industrial en www.cepal.org.

12 En 1993 la participación asalariada en el valor agregado industrial (valor agregado bruto) alcanzaba un 44%, pero en 2003 había descendido a alrededor del 25% (valor agregado a precios básicos), según datos de los censos económicos de 1994 y 2005. Esta tendencia se visualiza también en las series empalmadas (1950-2006) que presentan Kennedy y Graña (2009); precisamente en 2003 se llega al punto más bajo de la serie en la participación asalariada en el ingreso del sector industrial, año a partir del cual se inicia una leve recuperación.

13 En el Cuadro 1 la estimación del incremento originado en las “sumas fijas” establecidas por el gobierno correspondiente a 2004 incluye también las decretadas en el segundo semestre de 2003; si se considera solo las estipuladas en el propio año 2004, el incremento resulta sustancialmente menor (4%).

14 Debido a la controvertida confiabilidad del Índice de Precios al Consumidor oficial (elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos) a partir de por lo menos 2007, tema ampliamente discutido en medios académicos, en el Cuadro 1 se presentan índices de precios al consumidor alternativos, no oficiales, cuyas evoluciones son bastante coincidentes.

8 Para una presentación exhaustiva de los efectos salariales de estos y otros factores económicos e institucionales, véanse Marshall, 1978, 1995 y 2002, y Marshall y Perelman, 2004.

“incorporación” al salario, en forma desfasada, a través de la negociación colectiva, mientras que en la segunda etapa el poder adquisitivo del salario y las distancias salariales generadas en la primera habrían tendido a mantenerse, vía ajustes al salario mínimo y negociación colectiva.

Cuadro 1 Evolución del salario industrial nominal y real, del salario mínimo, de los aumentos salariales administrados y de los índices de precios al consumidor (IPC) Años 2003-2008 (incrementos porcentuales)

Años	Salario industrial nominal		Salario mínimo (promedio anual)	"Sumas fijas"	IPC oficial ^b	IPC "alternativos"		Salario industrial real
	EI	SIJYP				Buenos Aires City ^b	Siete provs. ^{bc}	
2004/03	26,7	16	61,4	27,9 ^a	6,1	--	--	9,9
2005/04	21,0	18	44,8	10,3	12,3	--	--	7,4
2006/05	25,3	20	25,1	--	9,8	10,7	--	8,9
2007/06	21,8	21	23,6	--	8,5	25,7	25,7	(9,1)
2008/07	25,2	27	25,2	--	7,2	23,0	22,0	sd*

^a Incluye los aumentos estipulados el último semestre de 2003

^b Las estimaciones del IPC se refieren al período comprendido entre los meses de diciembre de cada año

^c Elaborado por el Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA)

*sd: sin datos

Fuente: Encuesta Industrial, SIJYP, legislación: www.mecon.gob.ar, Buenos Aires City (<http://bsascity.googlepages.com>), www.cenda.org.ar, www.cepal.org

10

Naturalmente, en este contexto se fue modificando la relación salario mínimo/salario industrial promedio: la brecha entre ambos se redujo en distinto grado según cuál sea la fuente de información elegida (Cuadro 2).¹⁵ A partir de los ajustes al salario mínimo que se aplican desde mediados de 2003, la evolución comparativa del salario mínimo y los salarios básicos de convenio para los trabajadores no calificados se caracteriza por una tendencia hacia la convergencia. En junio de 2003 el salario básico del personal no calificado (promedio de industria manufacturera y construcción) equivalía a 1,4 veces el salario mínimo, pero entre 2003 y 2005 la distancia se fue estrechando hasta desaparecer en el segundo semestre de 2005 porque el salario mínimo creció más que el salario

básico de convenio (Marshall, 2006), y, por la misma razón, la relación se invirtió entre 2006 y 2008.¹⁶ En algunas actividades industriales el salario de los trabajadores no calificados podría haber llegado al monto esta-

¹⁵ Cuando los datos en el Cuadro 2 se refieren a las remuneraciones brutas (EI, SIJYP), obviamente la brecha salario mínimo/salario industrial promedio está sobreestimada

¹⁶ Sobre la base de datos sobre evolución del salario básico de convenio (MTEySS hasta 2005; www.carpetas.com, 2006-2008) y del salario mínimo (www.mecon.gob.ar)

blecido como salario mínimo (así como también al monto establecido vía aumentos de suma fija) solo cuando al salario básico se le suman componentes adicionales de la remuneración, ya que la legislación permite que se alcance el nivel mínimo de esta forma (Marshall, 2006).¹⁷

Cuadro 2. Evolución de la relación salario mínimo/salario industrial promedio (SM/SI) y proporción de asalariados industriales que perciben hasta el salario mínimo (SM) y hasta 2 SM. Años 2003-2008

	SM/SI			% que percibe hasta SM horario ^a		% que percibe hasta 2 SM horario ^a	
	SIJYP	EI	EPH registradas	registrados	total	registrados	total
2003	18,2	24,2	25,0	0,8	8,6	19,5	38,9
2004	25,3	30,8	42,8	8,0	20,4	55,4	66,4
2005	31,2	36,8	54,7	18,7	34,0	79,8	85,7
2006	32,4	36,8	46,4	8,6	22,2	62,5	71,9
2007	33,2	37,3	sd*	sd*	sd*	sd*	sd*
2008	32,8	37,4	49,9	15,7	25,0	67,3	73,1

Nota: la proporción que recibe menos del SM es casi la misma que la que recibe hasta el SM

^a Para 2003-2006, salario horario promedio según EPH 2do semestre y SM promedio del 2do semestre; para 2008, salario horario promedio según EPH 3er trimestre. bases trimestrales publicadas en www.indec.gob.ar en diciembre 2009 ("nueva serie" de aquí en adelante) y SM promedio del 3er trimestre. Salario horario EPH: ingreso mensual de la ocupación principal dividido por cantidad de horas trabajadas y por 4 semanas

*sd: sin datos para el 3er trimestre 2007

Fuente: SIJYP, EI y EPH del INDEC; www.mecon.gob.ar

En general, la proporción de asalariados que recibe hasta uno y hasta dos salarios mínimos varía con los cambios en la relación entre salario mínimo y salario promedio. El ajuste del salario mínimo implicó que entre 2003 y 2008 se incrementara la proporción de asalariados industriales que reciben hasta un salario mínimo (aunque continuó siendo muy baja en el caso de los asalariados registrados), pero sobre todo que aumentara la proporción de los que, incluyendo todos los componentes de las remuneraciones en la ocupación principal, perciben hasta dos salarios mínimos, proporción que pasó de un 19% de los asalariados registrados en 2003 a un 67% en 2008 y del 39% de la totalidad de los asalariados industriales al 73% (Cuadro 2).¹⁸ En el Cuadro 2 también se visualiza cómo la proporción de asalariados que per-

¹⁷ Un salario básico inferior al salario mínimo, vital y móvil "... no implica una irregularidad de la norma convencional, en tanto existan adicionales de convenio que, sumados, la igualen o superen "... en sentido estricto, el salario mínimo se refiere al salario efectivamente pagado (MTEySS, 2005)

¹⁸ El salario horario se estima a partir del ingreso mensual de la ocupación principal, dividido por horas trabajadas y por 4 semanas (según datos de EPH). Esta estimación se aplica de aquí en adelante en todos los casos en que el análisis considere salarios horario sobre la base de datos de la EPH

11

ciben hasta uno o dos salarios mínimos oscila junto con los cambios en el *ratio* salario mínimo/salario promedio (este último estimado con datos de la Encuesta Permanente de Hogares).

Desigualdad salarial en la industria

El fuerte incremento del salario mínimo y el de los salarios más bajos originado en aumentos en valores absolutos establecidos por el gobierno se tradujeron en el progresivo acercamiento, a lo largo del período 2003-2008, del salario correspondiente a la mediana al salario industrial promedio (Cuadro 3).¹⁹

Una vez iniciada la fase de recuperación, después de la crisis de 1999-2002,²⁰ la evolución del coeficiente de Gini correspondiente a la totalidad

19 Como se observa en el Cuadro 3, en 2004 se distancia la mediana del promedio; en 2004 también aumentó considerablemente el coeficiente de Gini correspondiente a los salarios por hora de los trabajadores no registrados (llegando a una cifra tanto más elevada que las restantes que sugiere la existencia de problemas con los datos utilizados). Sin embargo, entre 2003 y 2004 cayó la brecha entre los salarios promedio de registrados y no registrados (Estimaciones propias, EPH 2do semestre)

20 En la década previa, el coeficiente de Gini correspondiente a la distribución del ingreso de los asalariados industriales (salarios por hora) se incrementó a partir de 1997, aumento que se exacerbó durante la crisis de 1999-2002 (por ejemplo: 1994=0,35; 1998=0,37; 2002=0,39 (Estimaciones propias sobre datos de la EPH, referidos a las tres principales ciudades –Buenos Aires/Córdoba/Rosario–, más datos en Marshall, 2002) Estos datos, que se presentan para ilustrar las tendencias en el período inmediatamente anterior, no son estrictamente comparables con los correspondientes a 2003-2008 que se analizan en este artículo. debido, en parte, a los cambios que experimentaron las propias encuestas (EPH puntuales y continuas) y, en parte, a diferencias en los universos de referencia: en cualquier caso, cuando estos últimos se homogeneizan las tendencias comparativas no varían

21 De todos modos, aún queda por explicar por qué aumentó en 2004, y luego disminuyó a partir de 2005, la desigualdad entre los trabajadores no registrados

22 En el Cuadro 3 se presentan, además de los coeficientes de Gini estimados sobre la base de microdatos trimestrales de la EPH (nueva serie), los coeficientes calculados sobre la base de datos semestrales de la EPH (serie antigua), que llegan a 2006. Ambos indican tendencias similares

de los asalariados industriales no refleja en un primer momento (entre 2003 y 2004) el impacto del incremento relativo del salario mínimo y de los aumentos de “suma fija” de ese período, pese a que justamente en este lapso tuvieron lugar los aumentos más significativos (Cuadros 1 y 3). Esto podría deberse a que el cumplimiento con la normativa salarial fue solo parcial, ya que en ese mismo período la desigualdad si se redujo en el caso de los asalariados industriales registrados en la seguridad social, mientras que el coeficiente de Gini correspondiente a los salarios de los trabajadores industriales no registrados disminuye recién a partir de 2005 (Cuadro 3).²¹ De hecho, los aumentos de “suma fija” de 2002 y 2003 se cumplieron parcialmente, incluso en el caso de los trabajadores registrados (Marshall, 2004); y, además, el retraso en la efectiva aplicación de los ajustes en el salario mínimo fue considerable (Marshall, 2006). Entre 2004 y 2005, en cambio, la desigualdad salarial cayó y se mantuvo en el nuevo nivel entre 2005 y 2008 (Cuadro 3).²² A

medida que se fue reduciendo la tasa de no registro y se tendió a una mayor difusión del cumplimiento con la normativa del salario mínimo, la caída del grado de desigualdad se manifiesta también, con rezago, para el total de asalariados industriales.

Cuadro 3. Desigualdad salarial en la industria. Años 2003-2008

Semestres:	Coeficientes de Gini			Mediana/ promedio %
	Total asalariados salario horario	Asalariados registrados salario horario	Asalariados no registrados salario horario	
2003 II	0,40	0,36	0,39	78
2004 II	0,41	0,31	0,55	72
2005 II	0,34	0,31	0,30	82
2006 II	0,34	0,30	0,32	81
Trimestres n.s.:				
2003 III	0,43	0,37	0,43	72
2004 III	0,45	0,31	0,64	69
2005 III	0,34	0,31	0,33	81
2006 III	0,34	0,30	0,34	81
2007 IV ^a	0,36	0,32	0,36	82
2008 III	0,34	0,32	0,34	83

^aNo hay datos para el 3er trimestre de 2007

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH (2003-2006: 2dos semestres; 2003-2008: 3er trimestre nueva serie –n s.–)

El hecho de que entre los asalariados registrados la desigualdad disminuyera en 2003-2004 pero que después el cambio fuera infimo o, incluso, se revirtiera levemente la tendencia entre 2006 y 2008, sería consistente con la interpretación, antes mencionada, según la cual el primer impacto positivo de la intervención estatal sobre la desigualdad se “congeló” posteriormente a través de la negociación colectiva, tema que queda abierto a la investigación

Durante 2003-2008, en la industria, disminuyó incluso la brecha entre las remuneraciones de asalariados registrados y no registrados, aunque el proceso de acercamiento se habría detenido hacia el año 2005 (salarios no registrados/salarios registrados: 0,49 en 2003, 0,59 en 2005, 0,57 en 2006, 0,57 en 2008).²³ Este mejora-

23 Estimaciones propias sobre salarios horario de la EPH 3er trimestre, nueva serie. Según datos semestrales (serie antigua), la disminución de la brecha es más leve: entre 2003 y 2006 el salario horario de los trabajadores no registrados pasa de representar el 51% del salario de los registrados a ser el 54% (EPH 2do semestre).

miento relativo de los salarios de los trabajadores no registrados, que se habría extendido a casi todos los sectores de la industria,²⁴ podría indicar un proceso de “*catching-up*” en un contexto de retroceso de la incidencia del empleo no registrado en la industria y de moderado crecimiento de los salarios de los trabajadores registrados. De todos modos, cuando se considera a los salarios mensuales, las distribuciones de los asalariados industriales registrados y no registrados continúan siendo muy dispares: mientras que los trabajadores industriales no registrados se concentran en los cuatro deciles inferiores según el ingreso mensual de la ocupación principal (por ejemplo, un 48% en 2003 y un 61% en 2006 se ubican en esos deciles de ingreso), los asalariados registrados con ingresos en esos mismos cuatro deciles constituyen una evidente minoría (un 5% en 2003, un 7% en 2006), a lo que seguramente contribuye la fuerte segmentación en la inserción laboral de registrados y no registrados, además de que la proporción que trabaja menos de 34 horas es visiblemente más alta entre los trabajadores no registrados que entre los registrados (29% *versus* 4% en 2006)²⁵

En resumen, el período 2003-2008 indudablemente se caracterizó por una importante reducción del grado de desigualdad salarial dentro del sector industrial, pero esta disminución no se distribuyó homogéneamente a lo largo del período sino que se concentró en los años iniciales (2004-2005) y luego tendió a mantenerse.²⁶

14

24 Estimaciones sobre datos trimestrales de la EPH, 2003, 2005, 2006 y 2008, nueva serie.

25 Estimaciones propias sobre datos de la EPH 2do semestre.

26 La reducción de la desigualdad intraindustrial se manifiesta también en la disminución de las brechas salariales entre niveles educativos y entre niveles de calificación (Marshall, 2010), ya que en ambos casos los salarios correspondientes a los niveles más bajos crecieron más que las remuneraciones de los niveles más altos (personal con educación superior completa y profesionales y técnicos respectivamente). Por lo menos en parte, esta evolución podría atribuirse al impacto de la intervención estatal a favor de los ingresos bajos, que no se difundió “hacia arriba” en el mismo grado; sin embargo, es necesario profundizar en los potenciales efectos de otros factores como, por ejemplo, cambios en la demanda relativa de calificaciones.

27 Sobre la base de datos del SIYP, ramas industriales a dos dígitos, asalariados registrados en la seguridad social (información proveniente de la EPH es coincidente; estimaciones propias). En 1998, el coeficiente de variación era 0,48.

28 Estimaciones propias sobre datos de la EI, ramas industriales a dos dígitos.

Diferenciales entre actividades industriales en la evolución salarial

En el marco de esta atenuación general de la desigualdad salarial en la industria, se observa que entre 2003 y 2008 también disminuyó el grado de dispersión entre los salarios promedio de las distintas actividades industriales: el coeficiente de variación pasa del 0,50 al 0,40.²⁷ Más importante aún, en el contexto de este artículo, es que el coeficiente de variación interramas de los incrementos salariales promedio para el período 2003-2008 (0,11)²⁸ es sustancialmente inferior al que caracterizó a los años noventa

(1992-2000=0,53)²⁹ y, además, se fue reduciendo durante el período (2003-05=0,20; 2006-08=0,10). El coeficiente de dispersión interindustrias de los incrementos salariales es, por otra parte, muy inferior al coeficiente de variación de las tasas de cambio promedio en la productividad del trabajo (1,14)³⁰

Con la disminución de la dispersión de los incrementos salariales promedio, la situación se retrotrajo a la que era habitual antes de la década del noventa. Entre 1950 y 1990 los coeficientes de variación de los aumentos salariales (interactividades industriales) habían oscilado entre 0,07 y 0,16, según las características de la regulación institucional del salario de cada subperíodo (Marshall y Perelman, 2004); en este largo período había sido muy frecuente la administración gubernamental de los incrementos salariales –bajo formas distintas y con distintos grados–, y la negociación colectiva, cuando estuvo autorizada, con o sin restricciones, se había desarrollado en forma coordinada en el marco de tasas de inflación considerables. La década del noventa resultó el único período histórico en el que, estando la negociación colectiva permitida y con escasas restricciones estatales, la dispersión de las evoluciones salariales se acrecentó considerablemente, sobre todo en la segunda mitad de la década (1992-1996=0,38; 1996-2000=1,52).³¹ La ausencia de inflación y el subsiguiente receso de la negociación de salarios básicos centralizada por actividad desde 1995 (situación que, debido al debilitamiento del poder de negociación salarial por parte de los sindicatos centrales, habría ampliado el margen para negociaciones más exitosas en los niveles locales o de la empresa en las actividades con mejor desempeño de la productividad), junto con el resquebrajamiento de la negociación coordinada, fueron factores decisivos en el crecimiento de la dispersión salarial (Marshall y Perelman, 2004).

Vemos entonces que, en efecto, en 2003-2008 la reinstalación de la administración gubernamental del salario a favor de las remuneraciones más bajas –a la que se sumó la reanudación de la negociación colectiva de salarios básicos centralizada al nivel de la actividad en un período en el que se fue acelerando el aumento del índice de inflación– coincide con el estrechamiento de la dispersión en la evolución salarial. Además, en este período los salarios básicos de convenio se incrementaron más que los efectivamente pagados (32% y 24%, respectivamente),³² a diferencia de lo que había ocurrido durante la segunda mitad de los años noventa cuando los últimos habían aumentado en

15

29 Estimaciones propias sobre datos de la EI, ramas industriales a dos dígitos (22 ramas). Las conclusiones no varían si se examina la evolución salarial de las ramas industriales a tres dígitos (coeficiente de dispersión: 0,70 en 1992-2000; 0,13 en 2003-2008). Se observa la misma tendencia si se analizan los incrementos de las remuneraciones según datos del SIYP. Durante el interregno de crisis y devaluación (2001-2003) el coeficiente de variación ya había descendido al 0,23.

30 Estimaciones propias con datos de la EI (productividad por hora), ramas industriales a dos dígitos.

31 Estimaciones propias con datos de la EI, 22 ramas industriales.

32 Según datos sobre salarios básicos de convenio de trabajadores no calificados (promedio industria y construcción, en www.carpetas.com.ar) y datos de la EI.

asociación con el crecimiento diferencial de la productividad (Marshall y Perelman, 2004). La caída del deslizamiento en 2003-2008 expresaría la creciente influencia de los salarios de convenio en la fijación del salario efectivamente pagado (aunque también podría reflejar escasa competencia entre empresas por la mano de obra disponible) y menor margen para negociaciones en otros niveles, que podrían generar mayor heterogeneidad salarial.

De todos modos, aun en el contexto de disminución de la dispersión interindustrial en las evoluciones salariales recién examinada, persisten diferencias entre estas últimas, y las características de las actividades en las que más aumentaron los salarios pueden poner de relieve los factores que contribuyen a explicar dichas diferencias. Las variaciones entre actividades industriales en el ritmo de aumento del salario dependen, teóricamente, entre otros aspectos, de las diferencias en la evolución de la productividad y el empleo así como en la estructura del empleo en términos de, por ejemplo, tamaño de las empresas, calificaciones y niveles educativos e incidencia del empleo precario. Veamos, entonces, considerando algunas de las variables mencionadas,³³ si estos factores están asociados con los diferenciales

33 En este artículo se analizan las variables que fue factible incluir en términos de mayor disponibilidad de información, aunque, como se verá, no siempre esta información está exenta de problemas.

34 Estimaciones propias sobre datos de la Encuesta Industrial Anual (EIA, www.indec.gob.ar), ramas a dos dígitos, para el año 2002. Los coeficientes de correlación entre salarios mensuales promedio en cada actividad y variables proxy para productividad por asalariado son muy altos y significativos (coeficiente de Pearson=0.887, salarios y valor bruto de la producción por asalariado; Pearson=0.913, salarios y valor agregado bruto por asalariado, ambos significativos al 0.01).

35 Véase en el Cuadro 4, ramas industriales a tres dígitos.

36 Coeficiente de Pearson=0.325, significativo al 0,05 (49 ramas, tres dígitos); 0,468 (21 ramas, dos dígitos), período: 1992-2000 (véanse resultados de análisis de regresión en Marshall, 2002). Habría indicios de que las evoluciones de los salarios y de la productividad también están correlacionadas cuando se considera el período de diversificación de la estructura industrial entre mediados de los años 50 y mediados de los 60 (véanse: Marshall, 1978, sobre 1955-65; y Katz y Kosacoff, 1989, sobre 1954-61); pero la asociación sería más débil en otros períodos, o inexistente, por ejemplo entre 1966 y 1972, cuando a la consolidación de la nueva estructura industrial se superpuso la fuerte regulación estatal de los salarios (Marshall, 1978), o en 1985-1990, período que incluye el episodio de hiperinflación (estimaciones propias, ramas a tres dígitos, EI).

Cuadro 4. Correlaciones entre variables seleccionadas: incrementos promedio anual 2003-2008, ramas industriales a tres dígitos. Coeficientes de Pearson

	Volumen Físico	Horas	Empleo	Salarios	Productividad ^a
Volumen Físico	1	0,665**	0,609**	0,344*	0,526**
Horas	0,665**	1	0,976**	0,509**	-0,285*
Empleo	0,609**	0,976**	1	0,487**	-0,330*
Salarios	0,344*	0,509**	0,487**	1	-0,138
N	48	48	48	48	48

^a Evolución del volumen físico por hora de trabajo

** significativo al 0,01

* significativo al 0,05

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de datos de la Encuesta Industrial (EI), INDEC

tividad generaría condiciones más favorables para la concreción de los reclamos sindicales de aumento salarial.³⁷ En cambio, las evoluciones diferenciales del salario están positivamente asociadas con los diferenciales entre industrias en el crecimiento del producto (volumen físico), del empleo y de las horas trabajadas (Cuadro 4), sugiriendo que las actividades en las que más se expande el empleo (obreros y horas trabajadas), cuyo avance sería más dependiente de la incorporación de mano de obra, habrían sido las más proclives a otorgar mayores incrementos salariales y/o que en dichas ramas industriales tienen mayor incidencia las ocupaciones/empresas con menores remuneraciones, a las habrían alcanzado directamente las regulaciones estatales en beneficio de los salarios más bajos.

Si bien entre las diferencias interramas en las tasas de crecimiento del empleo y en los perfiles ocupacionales no existe una asociación que apoye la última interpretación, un análisis exploratorio sugiere que la incidencia de los "obreros" en el empleo diferencial entre ramas contribuye a explicar las variaciones interramas en los aumentos salariales (coeficiente de Pearson=0,617, significativo al 0,01),³⁸ lo cual sería consistente con la hipótesis citada. En otras palabras, en el período 2003-

37 Nótese que, además, marcando una diferencia central con lo que ocurrió en los años noventa (al respecto, véase Marshall, 2002), en 2003-2008 las actividades con mayores coeficientes de exportación no se caracterizan por crecimiento salarial más rápido, así como tampoco muestran un ritmo más rápido de avance de la productividad.

38 Incrementos salariales, promedio anual 2003-2008 (EI) y proporción de obreros en el empleo de cada rama, 2003 (EPI), ramas a dos dígitos; se excluyen "tabaco" y "equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones", ya que para ambas ramas hay muy pocos casos en la muestra de la EPI; el reducido número de casos en algunas de las restantes ramas debilita la solidez de los resultados. Si para el último indicador se utilizan los datos del Censo de Población 2001, el coeficiente no es significativo, pero estos datos, referidos a 2001, año de fuerte recesión, no necesariamente son válidos para describir la estructura del empleo que se conformó a partir de 2003. El escaso número de observaciones al considerar ramas a dos dígitos impide aplicar análisis de regresión, pero no ha sido posible utilizar datos para ramas industriales a tres dígitos, en parte, por problemas de compatibilización entre las clasificaciones de actividades usadas en la EI y en la EPI y, en parte, por el escasísimo número de casos en algunas ramas en la muestra de la EPI.

2008 los salarios tienden a aumentar más en las actividades que muestran mayor predominio de niveles de calificación relativamente bajos (es decir, en las que los niveles técnicos y profesionales tienen menor incidencia), que son precisamente los que recibieron incrementos salariales superiores al resto (Marshall, 2010).

En la misma dirección puede observarse que las diferencias entre ramas en los aumentos salariales estarían asociadas con diferencias en la estructura del empleo en términos de tamaño de las empresas, pero en forma inversa a lo que puede esperarse sobre la base del conocimiento existente: los salarios tienden a crecer más en las actividades industriales en las que es menor el peso de las grandes empresas en el empleo.³⁹ Esta situación se desvía de lo que es esperable ya que, en general, dada su mayor capacidad de pago, son las empresas grandes las que otorgan los mayores aumentos salariales; esta anomalía puede atribuirse nuevamente al hecho de que la administración gubernamental del salario elevó sobre todo los salarios más bajos, que se localizan en las empresas de menor tamaño. De hecho, entre 2003 y 2008 los salarios de las empresas

pequeñas y medianas, con 6 a 100 ocupados, aumentaron más que los de las empresas grandes (más de 100 asalariados) y la brecha entre ambos disminuyó (pasando los primeros de representar 0,64 de los segundos en 2003 a representar 0,84 en 2008).⁴⁰

Por último, la asociación inversa entre nivel de salarios al inicio del período (2003) y tasa de crecimiento salarial (coeficiente de Pearson=-0,626, significativo al 0,01)⁴¹ es consistente con los resultados recién presentados y refuerza la interpretación acerca del papel que jugó la regulación estatal.

Los coeficientes en el Cuadro 5 (análisis de regresión, ramas a tres dígitos) confirman la asociación entre los diferenciales interramas de crecimiento salarial y las diferencias en la evolución del empleo, así como la ausencia de vinculación entre las diferencias interramas en el crecimiento salarial y en la evolución de la productividad. Resultan significativos los coeficientes negativos corres-

pondientes a valor agregado por asalariado (nivel de productividad) al inicio del período, es decir, la relación es inversa a la esperable: los salarios crecieron más en las ramas con niveles de productividad más bajos. Por su parte, no hay relación entre diferenciales interindustriales en el crecimiento salarial y diferencias en el grado de concentración de las actividades industriales (una forma alternativa de aproximarse a la estructura de la actividad según tamaño de las empresas). En cualquier caso, el peso explicativo de las variables incluidas en los modelos alternativos presentados es muy bajo y queda pendiente la incorporación de variables adicionales.

Cuadro 5. Análisis de regresión de los determinantes de los diferenciales interindustriales en la evolución del salario. Coeficientes Beta
Variable dependiente: incremento salarial anual promedio 2003-2008

	I	II	III	IV
Volumen físico ^a	0,020	--	--	--
Empleo ^a	0,447**	--	--	0,421**
Productividad ^{ab}	--	--	-0,201	--
Concentración ^c	-0,208	-0,067	-0,243	--
Valor agregado por asalariado ^d	--	-0,352*	--	-0,330*
Adj R ²	0,20	0,10	0,04	0,288
N	45	45	45	45

^a Incrementos porcentuales anuales promedio 2003-2008

^b Productividad por hora

^c Concentración: participación de las empresas con valor de producción mayor a 3 millones de pesos en el valor agregado de la rama, 2003

^d Valor agregado por asalariado (proxy para nivel de productividad), 2003

** Significativo al 0,01

* Significativo al 0,05

Fuente: Estimaciones propias sobre datos de la Encuesta Industrial (EI) y del Censo Económico 2005

En síntesis, aunque con datos insuficientes para apoyar las conclusiones con resultados sólidos provenientes de análisis de regresión, las relaciones encontradas —o solo insinuadas— sugieren que los salarios tendieron a aumentar más en las actividades industriales en las que más creció el empleo, con niveles de productividad y niveles salariales más bajos al inicio del período, con menor incidencia de empresas grandes y con menor peso de las calificaciones más altas. Se podría argumentar que este patrón de comportamiento expresaría principalmente el resultado de la intervención gubernamental en favor de las remuneraciones más bajas.

39 Estimaciones propias con datos del SIYP sobre estructura de cada rama industrial según tamaño de las empresas y de la EI, índice de salarios por obrero (coeficiente de correlación para el período 2003-2008: -0,479, significativo al 0,05; ramas a dos dígitos). Al eliminar las dos ramas con las proporciones más elevadas de empresas grandes, que además tuvieron los incrementos salariales más bajos y distantes del resto ("tabaco" y "equipos de radio, etc."), el coeficiente continúa siendo negativo, pero deja de ser significativo. La inclusión de la variable "estructura según tamaño de la empresa" en análisis de regresión utilizando datos para ramas a tres dígitos está obstaculizada por el hecho de que los datos del censo económico (para 2003) permiten identificar la proporción que representan las empresas grandes (101 y más asalariados) en el empleo solo para una parte de las 48 actividades industriales incluidas en la EI. En cambio, puede incluirse en los modelos de regresión para ramas a tres dígitos una aproximación al grado de concentración de la rama (proporción del valor agregado de la rama generado por las empresas cuyo valor de producción supera los 3 millones de pesos) (véanse ejemplos en el Cuadro 5).

40 Sobre la base de datos de la EPH, nueva serie. 3er trimestre, asalariados registrados. Si se incluye a los trabajadores no registrados la tendencia no varía. El comportamiento de las brechas entre los salarios pagados en microestablecimientos y en el resto de las empresas es más errático, pero de todos modos los microestablecimientos emplean solamente a una minoría de los asalariados industriales registrados.

41 Estimaciones propias con datos sobre remuneraciones del SIYP e índice de salarios de la EI, ramas industriales a dos dígitos.

Conclusiones

Efectivamente, como se podría esperar según la hipótesis planteada en la introducción, en el período que se inicia en 2003 (vigente aún en 2008) disminuyó el grado de dispersión entre actividades en la evolución salarial, por lo menos entre los asalariados registrados en la seguridad social. El nivel de dispersión retrocedió a niveles más similares a los que habían predominado antes de la década del noventa, cuando los regímenes de determinación salarial tenían aspectos relevantes en común con el que se desarrolló entre 2003 y 2008. En perspectiva, entonces, la década del noventa representó un punto singular en la evolución histórica de los patrones de determinación salarial y del grado de desigualdad de salarios.

Además, en el período 2003-2008 los diferenciales interindustriales en la evolución salarial ya no están positivamente asociados, como había ocurrido en los años noventa, con las diferencias en el comportamiento de la productividad. Los salarios tendieron a crecer más en las actividades industriales en las que más se expandió el empleo y con remuneraciones más bajas, y que más se habrían beneficiado con la intervención estatal sesgada a favor de los ingresos inferiores.

20

En definitiva, durante 2003-2008 no solo la reaparición de la inflación habría contribuido a reducir la dispersión salarial frente a las “oportunidades” que ofrecen las diferencias interindustriales en el crecimiento de la productividad, sino que además la intervención gubernamental a favor de los salarios más bajos se tradujo en menor desigualdad, en parte porque los aumentos salariales no se propagaron en el mismo grado hacia los sectores con mayor capacidad de pago, mostrando desde esta perspectiva la débil posición de los sindicatos en la negociación colectiva.

El hecho de que, al revertirse el régimen de determinación salarial a los patrones usuales pre década de la “convertibilidad”, los niveles de dispersión salarial también se aproximaran a los vigentes en el largo plazo antes de los noventa fortalece la interpretación según la cual factores institucionales –como la presencia o ausencia de intervención estatal en la fijación de los salarios y la existencia o no de negociación centralizada de salarios básicos– y factores económicos –como la tasa de inflación– contribuyen a explicar la evolución del grado de desigualdad salarial. Sin embargo, es aún necesario identificar el papel que desempeña en la explicación de la evolución de los diferenciales de salario cada uno de dichos factores: las tendencias en los precios, las pautas de negociación colectiva en distintos niveles (por ejemplo, formas de coordinación, negociaciones formales o informales en las empresas), las directivas estatales y también las negociaciones en instancias más centralizadas, ya que en el período 2003-2008 pautas informales (establecidas ya sea por el gobierno o a través de un pacto entre gobierno y sindicatos) en distintos momentos impusieron rangos

para los incrementos salariales, sumándose o reemplazando a la negociación coordinada, con el mismo efecto de estrechar la dispersión entre ramas industriales del ritmo de crecimiento de los salarios.

En este marco, además, un tema que requiere mayor investigación es el papel específico de la negociación colectiva en la determinación del grado de desigualdad salarial entre categorías laborales dentro de cada actividad industrial, para lo cual es imprescindible profundizar, entre otros aspectos, en el estudio de los cambios (o, por el contrario, de la continuidad) de las escalas salariales en cada sector.

21

Bibliografía

GIGLIANI, G y G. PERRONE (2009), "Argentina, peso devaluado y agravamiento del déficit industrial. 2002-2008", ponencia presentada en III Jornadas de Economía Política, Universidad Nacional de General Sarmiento, noviembre. Disponible en: http://www.ungs.edu.ar/cm/uploaded_files/file/ecopol/3ra_jornada

KATZ, J. y B. KOSACOFF (1989), *El proceso de industrialización en la Argentina. evolución, retroceso y prospectiva*, Buenos Aires, CEAL-CEPAL.

KENNEDY, D. y J. M. GRAÑA (2009), "Salarios y productividad en la industria argentina. Perspectivas a partir de una mirada histórica", ponencia presentada en el 9° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, organizado por la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, agosto (en CD-ROM).

MARSHALL, A. (1978), *El mercado de trabajo en el capitalismo periférico. el caso de Argentina*, Santiago de Chile, PISPAL-CLACSO.

——— (1995), "Regímenes institucionales de determinación salarial y estructura de los salarios, Argentina (1976-1993)", en *Desarrollo Económico*, vol. 35, n° 138, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), pp. 275-288.

——— (2002), "Transformaciones en el empleo y la intervención sindical en la industria: efectos sobre la desigualdad de salarios", en *Desarrollo Económico*, vol. 42, n° 166, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), pp. 211-230.

——— (2004), "Empleo 'no registrado' en la Argentina: estudios de sus salarios relativos", Buenos Aires, OIT, Serie Documentos de Trabajo, n° 5.

——— (2010), "Desigualdad salarial en la industria argentina: discusión de las tendencias en 2003-2008", ponencia presentada en XLV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política (AAEP), organizada por AAEP, Buenos Aires. Disponible en: ANALES Buenos Aires 2010, www.aep.org.ar/anales

MARSHALL, A. (con la colab. de L. PERELMAN) (2006), "Salario mínimo, mercado de trabajo y pobreza en la Argentina (2003-2005)", en OIT-PROGRAMA NACIONAL DE TRABAJO DECENTE: ARGENTINA 2004-2007, *Informalidad, Pobreza y Salario Mínimo*, Buenos Aires, OIT.

MARSHALL, A. y L. PERELMAN (2002), "Estructura de la negociación colectiva en la Argentina: ¿avanzó la descentralización en los años 90?", en revista *Estudios del Trabajo*, n° 23, Buenos Aires, ASET, pp. 3-31.

——— (2004), "What causes collective bargaining patterns to change? The erosion of homogenizing bargaining in Argentina" (inédito)

MINISTERIO DE TRABAJO, EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (MTEySS) (2005), *Estado de la negociación colectiva*, 1er Trimestre, Buenos Aires, MTEySS.

Resumen

Entre 2003 y 2008 el régimen de determinación salarial en la Argentina vuelve a adoptar las características que tuvo desde mediados de la década de 1950 y hasta los años 1990, en los que experimentó drásticos cambios. Se puede esperar que la restauración del régimen regulatorio anterior a los noventa tenga impactos sobre la evolución de la desigualdad salarial. Para estudiar estos posibles efectos, el análisis se centra en el comportamiento de los diferenciales interindustriales de salario. En primer lugar, para contextualizar el estudio, se discuten el movimiento del salario industrial promedio y su relación con la evolución del salario mínimo y, después, el comportamiento de la desigualdad salarial en el sector industrial. Seguidamente, se analiza la evolución de los diferenciales de salario entre actividades industriales y sus factores explicativos. Se concluye que las transformaciones tanto institucionales (concretamente, la reactivación de la administración estatal de los salarios y la reanudación de la negociación salarial centralizada al nivel de la actividad) como económicas (aceleración de la tasa de inflación) coinciden con el retroceso de la dispersión salarial a niveles más similares a los vigentes antes de la "convertibilidad" y que el comportamiento de los diferenciales puede explicarse principalmente por la intervención estatal sesgada a favor de los salarios más bajos.

Descriptores

(salarios)
(desigualdad)
(diferenciales de salario)
(industria manufacturera)
(salario mínimo)
(negociación colectiva)

Abstract

In 2003-2008 the wage determination regime in Argentina reverted to the pattern that was prevalent between mid 1950s and the 1990s, the decade of economic liberalization and price stability, when wage regulation experienced drastic changes. Reinstatement of the earlier regime may be expected to have impact on the evolution of wage inequality. This is analyzed in this article, focusing in the behavior of inter industrial wage differentials. First, to place the study in the wider context, trends in the average manufacturing wage and their relationship with those in the minimum wage, and next the behavior of wage inequality within manufacturing are discussed. This is followed by the analysis of the evolution of wage differentials across manufacturing industries and their explanatory factors. It is concluded that institutional changes (namely, re-establishment of government wage administration and of industry-wide collective wage bargaining) and economic transformations (the acceleration of the inflation rate) coincide with decreasing wage dispersion, to levels similar to those usual in the long period, before the 1990s, and that the behavior of wage differentials may be explained mainly by state intervention in favour of the lowest wages.

Key words

(wages)
(inequality)
(wage differentials)
(manufacturing)
(minimum wage)
(collective bargaining)

Eduardo Chávez Molina

La construcción social de la confianza en el mercado callejero

Introducción

¿Por qué perdura la feria a pesar de los magros ingresos que, en la mayoría de los casos, genera, de la presencia de débiles mecanismos regulatorios y de su heterogeneidad y segmentación internas? ¿Qué prácticas sociales son las que suplantán a los mecanismos regulatorios? Para responder a estos interrogantes, el énfasis de este trabajo se sitúa en la comparación de la perspectiva del grupo de los feriantes "buscas" (que en su mayoría han arribado a la feria con posterioridad a la crisis del año 2001) con la de los feriantes "tradicionales" y la de los "cola de feria". Esta clasificación en tres grupos —que ampliaremos más adelante— procura diferenciar los modos de ser y hacer dentro de la feria.

El interrogante principal en torno al cual se organiza el presente artículo se orienta a las formas de preservación, expansión y prolongación de las estrategias de sobrevivencia de ciertas actividades del sector de la economía informal específicamente en el caso de los feriantes de San Francisco Solano, frente a un contexto de ausencia o presencia híbrida de mecanismos regulatorios públicos. En particular, se trata de indagar si existen dispositivos formales e informales que reglan los intercambios y

Este artículo se inscribe en el marco institucional del proyecto de investigación Proyecto FONCYT-PICT N° 33737 "Reproducción social de la nueva marginalidad urbana. Articulación de prácticas de subsistencia y prácticas de acumulación en un sistema social dual y fragmentado", dirigido por el Dr. Agustín Salvia y desarrollado por el equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.

Eduardo Chávez Molina es Doctor en Ciencias Sociales (FLACSO), Docente de la Carrera de Sociología de la Universidad de Buenos Aires y de la Universidad Nacional de Mar del Plata, Investigador del Instituto Gino Germani. E-mail: echavez@retina.ar