

Diseño: Gerardo Miño
Composición: Laura Bono

**Ilustración de tapa e
ilustración de interiores:** Julieta Longo

Edición: Primera. Noviembre de 2018

ISBN: 978-84-17133-17-7

IBIC: KCF (Economía del Trabajo)
KJU (Teoría y comportamiento organizativos)
KNXB2 (Sindicatos)

Lugar de edición: Buenos Aires, Argentina

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

© 2018, Miño y Dávila srl / Miño y Dávila sl

MIÑO y DÁVILA
♦ EDITORES ♦

Miño y Dávila srl
Tacuarí 540
(C1071AAL)
tel-fax: (54 11) 4331-1565
Buenos Aires, Argentina

e-mail producción: produccion@minoydavila.com
e-mail administración: info@minoydavila.com
web: www.minoydavila.com

FACUNDO BARRERA INSUA



SALARIOS DESIGUALES

Entre la valorización del capital
y la acción sindical

A Camilo...

Índice

Introducción	7
CAPÍTULO 1 / Macroeconomía y desigualdad sectorial en Argentina. Una trayectoria disonante	13
CAPÍTULO 2 / ¿Cómo pensar la desigualdad salarial sectorial en la Argentina del siglo XXI?	31
CAPÍTULO 3 / Competencia capitalista y desigualdad salarial persistente. Una propuesta de lectura.....	51
CAPÍTULO 4 / Dinámica del capital en la Argentina: capitales líderes y acumulación dependiente.....	65
CAPÍTULO 5 / La desigualdad salarial, un límite superior vinculado a las condiciones de acumulación a nivel sectorial	83
CAPÍTULO 6 / La acción sindical como límite inferior a la desvalorización de los salarios	111
CAPÍTULO 7 / A modo de cierre: la dinámica del capital y la acción sindical como fuerzas de la desigualdad	139
Bibliografía	147
Anexos	157

Introducción

*“Vivir lo que se escribe, y escribir lo que se vive
desvivirse con el texto, desvestirse por completo
desnudar el sentimiento con el sentir más honesto
rendirse jamás como primer manifiesto”.*
“Delta”. Ana Tijoux

La desigualdad social en las economías latinoamericanas no se presenta como excepción sino como norma. Este es tan solo uno de los motivos por los que la desigualdad es uno de los temas más estudiados de las ciencias sociales.

Sin embargo, el hecho de que no sea una novedad es insignificante en relación con sus implicancias en términos sociales: con el crecimiento de la desigualdad también crece la tasa de homicidios, la población carcelaria o la deserción escolar, entre otros ejemplos. En este sentido, el fenómeno repercute en lo individual –como causa de frustración, impotencia, depresión, en definitiva estudios sobre la salud de las personas–, y en lo colectivo, a nivel del conflicto social, la dinámica de organización de las clases y hasta el proceso electoral.

Por su parte, la profusa bibliografía del campo de la economía (y territorios aledaños), se encuentra concentrada tanto en los enfoques (formas de entender el fenómeno, causas que se enfatizan, aproximaciones metodológicas), como en las regiones que se analizan (países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos –OCDE–). En particular, las lecturas más difundidas tienen un denominador común: la desigualdad entre dos personas se explica a partir del análisis de las diferencias en las posiciones de cada uno de los individuos con respecto a una determinada variable. Es decir, se comparan la edad, los años de estudio de cada uno, la formación que han recibido en determinado trabajo, etc. En muchas ocasiones, ni siquiera se menciona el contexto económico o político.

Por tanto, aunque sobreabunden estudios sobre desigualdad, aún hay espacio para incorporar otras lecturas y cuestionar las establecidas, las validadas. El presente libro se aparta de las interpretaciones estándar. En primer lugar, al entender que la desigualdad es un fenómeno eminentemente relacional: como apunta Charles Tilly en su escrito sobre *La desigualdad persistente*, la *relación* es la fuente misma originaria de

la desigualdad, y como ejemplo, que mejor que aquella que se establece entre patrones y trabajadores, forma primaria de la organización social de la producción vigente.

En este caso, observaré la relación entre sectores económicos, los que tienen altas o bajas ganancias uno en relación al otro, los que tienen más o menos conflictos salariales, dependiendo de la organización y acciones impulsadas por las y los trabajadoras/es de cada sector.

En segundo lugar, aunque la desigualdad de ingresos es regla dentro del sistema capitalista, y más aun en una región que se inserta de manera dependiente en la economía mundial (cuestión que se profundiza a lo largo del texto), esto no niega que el fenómeno presente formas nuevas y especificidades relacionadas con factores del ámbito local. En este sentido, vale la pena incorporar enfoques que señalen la relevancia de la dimensión espacio-tiempo.

En el transcurso de la década de 1990, los principales países de América Latina comienzan a exhibir crisis económicas y sociales agudas, expresión del agotamiento de los modelos de desarrollo neoliberal.

En tercer lugar, y no menos importante, la búsqueda del libro no tiene que ver con un desafío intelectual en torno de encontrar la explicación del fenómeno que se ajuste mejor a la Argentina del siglo XXI, ya que sin duda no hay una sola. No se trata de quedarse *todo el día pensando, pensando, y mirando la nada*, sino que se pretende alimentar un debate relevante, la discusión entre aquellos y aquellas que entendemos que este mal es sistémico, que la realidad que vivimos ha de ser transformada.

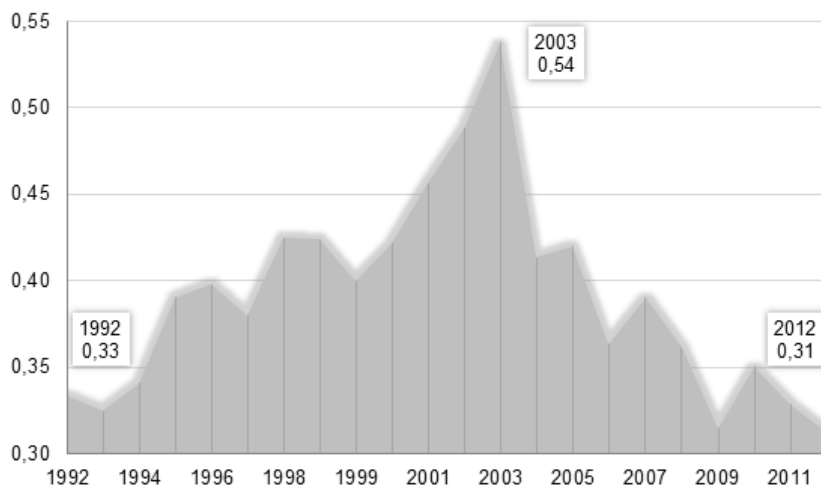
En los albores del siglo XXI, los proyectos de desarrollo latinoamericanos se construyen sobre las bases creadas por el neoliberalismo, en un contexto económico internacional inéditamente favorable. Las economías de la región se ven favorecidas por los altos precios de los productos primarios (*commodities*), parte preeminente de sus exportaciones. El mencionado “viento de cola”, refiere justamente al impulso de los productos brutos nacionales ante la oportunidad que ofrece la elevación de los valores vendidos en el exterior, reflejada en los “superávits gemelos” (balanza comercial y fiscal superavitarias), mayoritariamente presentes durante la primera década.

De esta manera, el nuevo tiempo exhibe una fase del funcionamiento capitalista periférico donde, luego de décadas de desmejoras, emerge un cambio de tendencia en desigualdad que renueva la discusión. El fenómeno de inflexión distributiva afecta a la amplia mayoría de las economías, y la Argentina no es la excepción.

Durante la etapa que se abre luego de la crisis de 2001, el país exhibe mejorías en sus indicadores económicos y sociales. En lo que a mercado de trabajo se refiere, la recuperación de la economía junto con la revitalización de instituciones laborales como el salario mínimo y los convenios colectivos, favorecen una dinámica que logra el incremento del empleo, de la proporción de trabajadores registrados, y disminuye la fuerza de trabajo subutilizada (caída del desempleo y subempleo). La inequidad

en los ingresos laborales de las familias no es la excepción: luego del pico del año 2003, se produce un cambio de tendencia que ubica los registros correspondientes a 2012, en niveles semejantes a los de comienzos de los años noventa (Gráfico 1).

Gráfico 1. Distribución del ingreso laboral familiar equivalente. Período 1992-2012.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

Nota: A partir del tercer semestre de 2003 comienza a realizarse la EPH Continua que reemplaza a la EPH Puntual, por tanto las series no son estrictamente comparables.

Durante los 10 años que involucra este estudio, el lapso temporal 2003-2012, se presenta un panorama de sostenido descenso de la desigualdad, en particular aquella que tiene como fuente los ingresos laborales: una novedad en términos históricos, como también lo fueron los valores máximos alcanzados con la crisis económica y social del año 2001.

No obstante, las características del fenómeno que *a priori* podrían resultar llamativas, no se detienen allí: al indagar si la caída de la desigualdad global de los años 2003-2012 se replica en ingresos salariales de distintos grupos de trabajadores, el resultado no siempre es el mismo. Al seleccionar tres dimensiones relativas a la órbita macroeconómica, encuentro que mientras que la desigualdad salarial desciende para trabajadores situados en puestos de trabajo con distinta calificación, y también entre trabajadores que viven en distintas regiones económicas (coherente con lo que sucede en términos agregados), la correspondiente a trabajadores de distintos sectores de actividad, presenta una notable estabilidad.

En definitiva, aquí aparecía algo para explicar, la tarea ya no consistía únicamente en aportar una lectura heterodoxa al fenómeno de la desigualdad como tal, sino en entender por qué en un período de descenso generalizado de la desigualdad de ingresos, que se corrobora en dimensiones de la desigualdad salarial como la regional y la vinculada con la calificación, no sucede lo mismo entre trabajadores que se encuentran en distintos sectores económicos. ¿Cuáles son los factores diferenciales de la desigualdad sectorial, que hacen que una etapa de crecimiento económico y disminución de los problemas laborales, no se exprese en un alivio del problema? ¿Qué explica la dinámica diferencial de la desigualdad salarial sectorial?

Con objeto de encontrar una explicación, en el capítulo 1 presento evidencia sobre las dimensiones mencionadas de la inequidad salarial. La desigualdad surge de comparar los salarios promedio de la ocupación principal de los asalariados ocupados (trabajo en relación de dependencia), que sin discriminación sectorial representa el 70% de la población económicamente activa.

Una primera dificultad para comprender el fenómeno tiene que ver con no contar con un marco de análisis adecuado. El capítulo 2 contiene los enfoques que discuten específicamente esta faceta de la desigualdad entre trabajadores. La intención es proveer algunas herramientas conceptuales que permitan comprender el fenómeno, y centralmente, indicar por qué las que suelen manejarse no nos son de utilidad.

En el capítulo 3, ante la imposibilidad de utilizar una de las lecturas existentes, se realiza una propuesta para pensar las desigualdades salariales sectoriales en la Argentina (2003-2012). Esto implica trabajar con los aportes de autores que sostienen la existencia de límites de variación de los salarios por sector: un límite superior explicado, básicamente, por las tasas de ganancia sectorial, y un límite inferior relativo al valor de la fuerza de trabajo.

El capítulo 4 aporta un análisis concreto de las condiciones de acumulación de los capitales dominantes para las últimas dos décadas en Argentina. En definitiva, estudia el devenir de las grandes empresas, en torno a fenómenos tan disímiles como ganancias, productividad, distribución, concentración y extranjerización, que permite contar con un marco general para el estudio de las dinámicas sectoriales.

El capítulo 5 estudia el *límite superior efectivo* de los salarios, el que se amplía para el conjunto del capital. Es decir, aparecen mayores posibilidades de otorgar incrementos salariales, pero además, se amplifican las diferencias sectoriales en los márgenes de ganancia. Así, aparece incrementada, una primera fuerza que favorece la inequidad.

El capítulo 6, trata las determinaciones vinculadas con el *límite inferior efectivo*, el que se construye a partir de las categorías *negociación colectiva* y *acción sindical*. Sintéticamente, las condiciones diferenciales de organización y de lucha de la clase trabajadora, configuran distintas probabilidades de éxito en las demandas salariales, lo que nuevamente favorece la disparidad salarial.

Estos últimos dos capítulos, aunque presentados por separado por cuestiones analíticas, toman sentido al ponerse uno en relación al otro. Es decir, se vuelve necesario enfrentar la dinámica del capital en la que se generan las ganancias, con aquella relativa a la organización y acción de los sindicatos en la puja salarial. En el capítulo final, el número 7, presento la síntesis que integra las dinámicas diferenciales de los límites.

Si se me permite hacer una especie de *spoiler*¹ (y ahora mismo incluir una *spoiler alert*), a lo largo del libro llegaremos a concluir que dos fuerzas emparentadas con la dinámica sectorial tienden a diferenciar las tasas de variación de los salarios. Por un lado, y en referencia al límite superior efectivo de los salarios, las crecientes diferencias en tasas de ganancia sectorial (gobernadas por el desenvolvimiento de los capitales dominantes en cada rama de actividad), asignan capacidades diferenciales de otorgar incrementos de salarios, sin que estos cuestionen el “normal” proceso de acumulación de capital.

Ahora bien, podríamos acordar que en el mundo en que vivimos no es habitual, incluso aunque se gane más, que los empresarios otorguen incrementos salariales “sueltitos de cuerpo”. Puede ser aun más redituable, que las ganancias crezcan a un ritmo (mayor), y los salarios a otro. De aquí que resulta importante el estudio de la organización de los trabajadores y trabajadoras, en particular sus sindicatos, principales impulsores de las demandas de sus representados, y muchas veces responsables de forzar la obtención de esos beneficios.

En este sentido, llegaremos a concluir que las condiciones diferenciales de organización y lucha de los trabajadores en el conflicto salarial, que como explicaré se expresan en el límite inferior efectivo de los salarios, consignan un poder de negociación diferencial y, por tanto, distinta probabilidad de éxito del reclamo. Aquellos trabajadores con sindicatos fuertes tendrán mejores posibilidades de reclamar por las ganancias extraordinarias de las empresas, y ostentarán mejores salarios.

En definitiva, la aproximación planteada propone una elaboración compleja donde la determinación de los salarios en las diferentes ramas de actividad, relativa a las fuerzas vinculadas con la dinámica de uno y otro límite de variación, favorece las condiciones de diferenciación salarial.

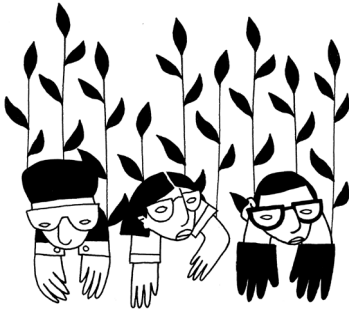
1 Término generalmente utilizado en referencia a la información anticipatoria del desenlace en cine y series.

CAPÍTULO 1 /

Macroeconomía y desigualdad sectorial en Argentina. Una trayectoria disonante

*“El sueño que anda a la deriva,
sube la bronca una vez más.
La relación que no termina,
una apuesta más que doblas,
una pena que no lloras”.*

“...Y así vivir”. La Vela Puerca



Introducción

Desde mediados de los años setenta, la estructura distributiva de la Argentina presenta un constante deterioro. A pesar de haber sido una de las sociedades más igualitarias de la región, o tal vez por eso mismo, para encontrar un período de sostenida mejora es necesario remontarse hasta la década de 1950.

A comienzos del siglo XXI, se produce un quiebre en la tendencia que provoca que tanto el país como la mayor parte de las naciones de la región, transiten un sendero de mejoras en los indicadores distributivos, junto con reducciones de los problemas de desempleo y pobreza. En la Argentina, el caos económico y social del fin de la etapa del modelo de la Convertibilidad, deja los peores registros en términos sociales, y la desigualdad no está exenta. Luego, con la estabilización de la economía y el relanzamiento de la acumulación a partir del año 2003 y hasta el año 2012, la Argentina transita un recorrido de mejora de sus indicadores económicos y sociales, en particular durante el primer lustro.

De esta manera, tanto el quiebre en la tendencia, como la magnitud de la inflexión distributiva y su dimensión regional, representan una novedad en términos históricos.

No obstante, vale la pena insistir con que no son las desigualdades de ingresos en general las que nos incumben, sino aquellas provenientes de los salarios. En las páginas que siguen, se muestra lo que sucede durante los años 2003-2012, en términos de tres principales dimensiones de la desigualdad salarial en la Argentina: la *sectorial*, la relativa a la *calificación* y la *regional*. Para realizar la tarea jerarquizo el análisis de lo que sucede en el mercado de trabajo en relación con la macroeconomía, por lo que las dimensiones anteriores son seleccionadas al entender que expresan de buena manera dicho vínculo.

En la segunda sección, presento someramente los sucesos económicos recientes que afectaron al conjunto de la región, y a la macroeconomía argentina. La tercera sección contiene la evidencia específica sobre desigualdad salarial para cada una de las dimensiones seleccionadas². Como veremos, la disparidad sectorial resulta particularmente interesante porque enfatiza la condición de fenómeno estructural: entre los años 2003-2012, en un período de baja generalizada de la desigualdad, dicha inequidad se mantiene estable.

A partir de ahora reponemos la pregunta, ¿a qué se debe la relativa estabilidad de dicha distribución de ingresos? ¿Cuáles son los factores que inciden de manera diferencial en dicha faceta de la inequidad distributiva?

I. De la macro regional al mercado de trabajo argentino

La dinámica macroeconómica expresa relaciones económicas, políticas y sociales, que no pueden definirse al interior de los espacios geográficos nacionales, sino que se encuentran directamente vinculadas al contexto internacional. Quienes tengan

2 Aquellos que quieran profundizar en los aspectos metodológicos, podrán dirigirse al Anexo N° 1, donde encontrarán información relativa al Índice estadístico de Theil (IET), con el que se muestra la evolución de la desigualdad, y sobre la fuente de información. El IET es un indicador de desigualdad menos utilizado que el Índice de Gini, pero que fue elegido al permitir desagregar y cuantificar la desigualdad resultante de distintos grupos de trabajadores.

algunos años podrán recordar la mención a la “crisis del tequila” a mediados de los años noventa, o la más reciente “crisis de las hipotecas *subprime*”, o también podrán haber oído noticias acerca del cambio en el interés que rinden los bonos del tesoro norteamericano, o la suba del valor de las acciones de Petrobras ante el descubrimiento de reservas de gas y petróleo en la cuenca marítima brasilera. Todos y cada uno de estos eventos, y tantos otros que ocurren a diario, tienen impactos concretos en el movimiento de las variables agregadas de la economía³.

A comienzos del siglo XXI, la macro argentina y la de numerosas naciones del resto de América Latina, exhiben elevadas y sostenidas tasas de crecimiento en los Productos Brutos Internos (PBI). Las condiciones económicas del momento favorecen dicha dinámica en la región caracterizada como la más desigual del planeta. De esta forma, luego de un proceso de constante deterioro desde los años ochenta a esta parte, los países latinoamericanos vivencian una “inflexión distributiva” a comienzos de la década de 2000, que implica que 15 de los 17 países muestren mejoras entre los años 2002 y 2011 (Bárcena, Prado, Hopenhayn, & Amarante, 2014).

En términos generales, pueden señalarse cuatro rasgos principales de los cambios macroeconómicos respecto del cierre del siglo anterior. En primer lugar, el auge del precio de los *commodities* (productos básicos que vende la región), especialmente a partir de 2003, implica un impulso externo que se tradujo en aumento del empleo y reducción de la pobreza. Dichos precios, entre otros factores, crecen ante la búsqueda de reaseguro por parte de capitales financieros especulativos, que redireccionan sus inversiones hacia opciones como la llamada “futuros de *commodities*”.

En segundo lugar, el incremento de las exportaciones no sólo se da por precios sino también por el incremento de las cantidades, producto de la emergencia de China como actor global. Hasta principios del siglo XXI, la nación oriental no ocupa un lugar privilegiado en el comercio internacional de la región. Sin embargo, la intensificación de los flujos comerciales hace que hacia el año 2012, China se encuentre entre las primeras tres posiciones como destino de las exportaciones para las principales economías latinoamericanas (Brasil, México, Argentina, Chile, Venezuela)⁴ (Slipak, 2014).

En tercer lugar, dados los incrementos en los valores exportados y el mayor dinamismo de la actividad económica, se incrementan los fondos públicos, lo que dota a los Estados de la región de renovadas posibilidades de realizar transferencias de ingresos hacia los sectores sociales más desprotegidos (Bárcena *et ál.*, 2014).

En cuarto lugar, por la existencia de un importante superávit comercial y por el default y la reestructuración de la deuda externa, el pago de los intereses de la deuda

3 Ejemplos de variables agregadas que caen dentro del estudio de la macro son: Producto Bruto Interno, inflación, total de ingresos, nivel de empleo, balanza de pagos, el tipo de cambio, etc.

4 El notable aumento de las exportaciones y su impacto en la economía, fue ampliamente discutido por defensores y detractores del modo de desarrollo durante el kirchnerismo, y era mencionado como el “viento de cola”.

externa se reduce sustancialmente. Conjuntamente, el superávit en cuenta corriente permitió acumular reservas internacionales, y redujo la dependencia del ingreso de divisas por la cuenta capital y financiera.

Quinto, los incrementos de la masa salarial real, producto del incremento del empleo y de una caída del índice de inflación, otorgan mayor centralidad dentro de la economía al consumo de la clase trabajadora (Bárcena & Prado, 2010).

En lo que refiere exclusivamente a la Argentina, luego de la salida de la crisis 2001-2002, las condiciones propicias para la rentabilidad del capital, dado el escenario internacional con altos precios de *commodities* y una devaluación real de alrededor del 40% (reducción de costos unitarios de producción), permiten un proceso de crecimiento sostenido que se prolonga hasta el año 2008 inclusive. Al observar la variación desestacionalizada del producto en cada trimestre, se puede proponer dos períodos diferenciados: la etapa de los años 2003-2007 de crecimiento sostenido a “tasas chinas”, y la del 2008-2012 con un desenvolvimiento del PBI más moderado, y la novedad de tasas de variación negativas (caídas del producto). Así es que durante el primer período, en promedio, el producto crece trimestralmente casi el doble de lo que crece en el segundo (2,28% y 1,23%, respectivamente).

El desempeño de la etapa de tasas chinas fue posible, en buena medida, por la existencia de un importante superávit comercial (valor de exportaciones mayor a importaciones), el que junto al default (y su reestructuración en 2005), reduce los pagos de intereses de la deuda externa. Asimismo, esto trae aparejado un superávit en cuenta corriente⁵, que permite acumular reservas internacionales y reduce la dependencia del ingreso de divisas. En la segunda etapa, elementos con origen local e internacional conviven en la explicación de los crecientes problemas en el sostenimiento del sendero de crecimiento del producto. Por un lado, el frente externo ya no es lo beneficioso que era: la crisis económica que estalla en 2008 en Estados Unidos por la insolvencia de los deudores hipotecarios, golpea a la Argentina un año después. El impacto se da principalmente a través del canal comercial, tanto en precios como en cantidades. Es decir, cae el valor de nuestras exportaciones porque desciende el precio de los *commodities* y también por la caída en las compras de importantes demandantes del país como Brasil y China. A esto se suma el incremento en la intensidad del giro de utilidades de las empresas extranjeras en la Argentina. Por otro lado, en el ámbito local, las ganancias de competitividad que registró la industria argentina en los primeros años, no tienen que ver con inversiones en tecnología e infraestructura (que hubiese favorecido una estructura productiva más homogénea y a una mayor diversificación de la canasta exportadora), sino que se sostuvieron en la devaluación del peso, fenómeno que se va agotando a partir

5 La cuenta corriente resume las operaciones de bienes (balanza comercial), servicios (balanza de servicios), y rentas (balanza de rentas) que se producen entre residentes nacionales y el resto del mundo en un determinado período, usualmente un año.

de la aceleración de la inflación (Wainer & Belloni, 2018). En la segunda etapa, el impulso en el aumento de los precios puede vincularse con una exacerbación de la puja distributiva, junto con un componente destacado de la “inflación oligopólica” (Schorr, 2012). Lo cierto es que una vez superado el reacomodamiento de precios, luego de la devaluación de 2002, la inflación exhibe registros en torno al 10% anual hasta el 2007, mientras que a partir de ese año se mantienen entre el 20 y el 25% (exceptuando el año 2009)⁶.

A medida que suben los precios locales, se encarece la producción nacional y eso dificulta las posibilidades de vender en el extranjero (y también localmente). De esta manera, descienden las oportunidades de desarrollo de los eslabones más débiles del entramado fabril, sectores claves en la recuperación industrial (y del empleo) en el primer quinquenio.

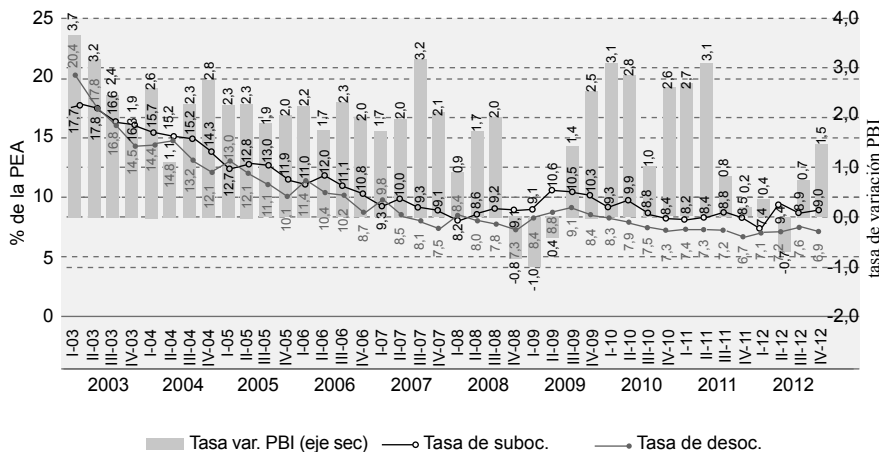
Hay que mencionar que el ciclo devaluación, crecimiento, recomposición del empleo, y posterior desaceleración, que se vive en la primera década del siglo XXI, no es una novedad para la economía argentina. Sintéticamente, la etapa de crecimiento económico acarrea el aumento en el empleo, los salarios y, consecuentemente, en el consumo asalariado. Esto presiona la demanda de bienes industriales (muchos dependientes de maquinaria e insumos importados) y de bienes agropecuarios (base de las exportaciones). El resultado es la elevación de las importaciones y reducción de las exportaciones, lo que afecta la balanza comercial (se reduce el superávit comercial), e imposibilita seguir creciendo ante la escasez de divisas⁷.

Las diferencias mencionadas entre períodos, también tienen su correlato en el mercado de trabajo. Mientras que entre 2003 y 2007 se alivian de manera notoria los problemas de empleo (las tasas de desocupación y subocupación caen más del 10% y 8%, respectivamente), desde 2008 en adelante, dichas mejoras se detienen (Gráfico 2).

6 Luego de la intervención del INDEC en el año 2007, el Índice de Precios al Consumidor (IPC-INDEC) presenta numerosas irregularidades. Dado su cuestionamiento público, para observar el desenvolvimiento de esta variable se incorpora una segunda referencia: el Índice de precios CENDA/CIFRA que proviene de una serie construida entre 2006 y 2011, sobre la base de datos publicados por las Direcciones de Estadística de “7 provincias” (IPC-7). Luego, el IPC-7 es reformulado y se incorporan 2 provincias adicionales. El documento del CIFRA (2012) hace referencia explícita a la comparabilidad de uno y otro indicador, y muestra que la evolución de ambos índices se solapa hasta finales de 2010.

7 La “restricción externa” como problema central del desarrollo en la Argentina, ha sido muy estudiada en la literatura económica. Sobre el tema puede leerse a Wainer & Belloni (2018), quienes trabajan específicamente el período kirchnerista.

Gráfico 2. Crecimiento económico –tasa de variación trimestral del PBI–, tasa de desocupación y tasa de subocupación. Años 2003-2012. Argentina.



Fuente: Barrera Insua (2015).

A la merma de la dinámica económica se le agrega el mencionado crecimiento de los precios. En referencia al mercado laboral, la aceleración de la inflación debilita el proceso de mejora de las condiciones sociales, dado que a pesar de que continúa la actualización anual de los salarios, se estanca el poder de consumo de los sectores populares.

Por otra parte, el fenómeno de la informalidad laboral, trabajadores y trabajadoras no registrados ante la autoridad laboral (sin aportes jubilatorios, vacaciones pagas o derecho a sindicalizarse, entre otras características propias de la condición), también experimenta diferencias a lo largo del período. Luego de una reducción importante del no registro hasta el cierre de la primera etapa (del 50% al 37% de los trabajadores ocupados), el descenso se estanca. A partir de allí el nivel de informalidad se mantiene, y en el cuarto trimestre de 2012 el 34,6% se encuentra en dicha condición.

A pesar del impulso del crecimiento económico con un patrón de creación de empleo donde los trabajos registrados son 6 veces más que los no registrados, la problemática es una de las de menor avance: alrededor de 3 millones de trabajadores y trabajadoras tienen sus derechos laborales cercenados y reciben salarios hasta un 40% inferior que los de sus pares registrados.

No podemos aquí dejar de mencionar los numerosos cambios que se dan en el marco institucional durante el período. Entre 2003-2007 se revitalizan instituciones transcendentales en la dinámica del mercado de trabajo como la activación de la negociación colectiva, el mayor protagonismo sindical o la reactivación del salario

mínimo. Sin embargo, estos aspectos serán trabajados en el capítulo 6, dado que hacen específicamente a los factores que limitan la desvalorización de los salarios.

En la próxima sección comenzaremos a analizar cómo repercuten sobre la desigualdad los cambios en la coyuntura económica regional y nacional. En particular, interesa analizar la situación de los trabajadores que poseen distinta calificación, que viven en distintas regiones y aquellos que pertenecen a distintos sectores económicos.

II. La “antesala” de la inflexión distributiva

A fines de los años setenta, en un marco de represión abierta a los trabajadores, suspensión de la negociación colectiva y recorte de la política social, la Dictadura Cívico militar impone políticas de apertura de la economía y liberalización financiera. Al mismo tiempo, a inicios de los años ochenta se produce la “crisis de la deuda”, una crisis económica vinculada con la imposibilidad de repago de los créditos tomados que implica crisis bancaria, devaluación y reversión del flujo de capitales. Estas condiciones afectan de manera decidida la estructura de ingresos, con incrementos en los registros de desigualdad superiores al 30% (Cruces & Gasparini, 2010).

Durante la década de 1990, *a posteriori* de la crisis hiperinflacionaria y con la estabilización a través de un régimen de tipo de cambio fijo peso-dólar, esta tendencia se acentúa. Las reformas estructurales vinculadas al modelo de la Convertibilidad, que incluyen desregulación del comercio y mercado de capitales, privatización de empresas públicas y re-regulación del mercado de trabajo, conllevan un nuevo desmejoramiento. En términos del ingreso laboral familiar equivalente (resultado de los ingresos laborales de los distintos miembros de cada hogar), implica que entre 1992 y 2002 se duplique el problema distributivo y alcance registros nunca vistos.

En este contexto, la desigualdad en los ingresos crece en forma prácticamente ininterrumpida desde mediados de los años setenta hasta el año 2003 (sólo en los ochenta existe un breve *impasse* con cambio de tendencia).

Durante la etapa post-Convertibilidad, y de manera acelerada entre los años 2003-2007, la Argentina transita un recorrido de mejora de sus indicadores económicos y sociales, y comienza a revertir el problema de la inequidad. El cambio de tendencia ubica el nivel del año 2012, en el existente a comienzos de los noventa.

La macroeconomía, señalan Bertranou & Maurizio (2011), determina la situación del mercado de trabajo y, en particular, es la formalización del empleo y la fortaleza de las instituciones laborales, lo que favorece el proceso de igualación de ingresos. Esto sucede entre 2002 y 2007, con el proceso de rápida reabsorción de la fuerza de trabajo desempleada.

Sin embargo, las características propias del mercado de trabajo argentino hacen relativizar este resultado para todo momento del tiempo. En primer lugar, durante la expansión de la primera mitad de la década de 1990, existen efectos contrarios en

términos de creación de puestos de trabajo: uno positivo, dado por el aumento de la inversión y el consumo por la estabilización en los precios; y uno negativo, dada la reestructuración productiva que tendió a eliminar puestos de trabajo y reducir la elasticidad empleo-producto⁸ (Altimir & Beccaria, 2001).

En segundo lugar, el hecho de contar con un puesto de trabajo no necesariamente se traduce en mejoramiento de las condiciones de vida, dado el fenómeno que la literatura define como “trabajadores pobres” (Pérez, Félix, & Toledo, 2006). La evidencia muestra que el trabajo ya no significa un medio para la realización personal, sino exclusivamente la búsqueda de no quedar excluido en un sistema social donde el ingreso se torna el medio principal para acceder a las instituciones que definen el proceso de inclusión social (Vuolo, 2010).

En tercer lugar, y vinculado con lo anterior, en un mercado de trabajo caracterizado por contrataciones flexibles, temporales, la mejora de la situación macroeconómica no necesariamente tiene un correlato directo en las condiciones de buena parte de los trabajadores, en particular aquellos que se encuentran en la informalidad.

Los años que siguen a 2012, muestran indicadores de desigualdad estables en torno a los registros de ese año (que ya era el valor alcanzado en el año 2009). Por tanto, puede afirmarse cierto “agotamiento” del esquema económico imperante y así abrir un período para analizar las particularidades de lo sucedido.

A continuación, se discute específicamente los aspectos de la desigualdad laboral que aparecen entre trabajadores. Vale la pena recordar que en el año 2012, alrededor del 70% de la población económicamente activa (PEA) deriva sus ingresos principalmente del salario. Por tanto, buena parte del conjunto de la desigualdad distributiva puede estudiarse a partir del análisis de lo que ocurre al interior de la clase trabajadora.

III. Tendencias de la desigualdad salarial en la etapa 2003-2012

El panorama presentado muestra un contexto internacional y un funcionamiento local de la economía, que colabora con el mejoramiento de los indicadores del mercado de trabajo en un período relativamente breve. Ahora avanzaremos sobre lo que sucede en torno a la desigualdad salarial con la intención de observar si la disminución de la inequidad global se replica entre trabajadores que se distinguen por región, calificación o rama de actividad económica en la que se encuentran, tres dimensiones posibles más directamente vinculadas con la órbita macroeconómica.

8 La elasticidad empleo-producto mide la repuesta relativa del nivel de empleo ante un cambio del producto. En otras palabras, cuántos trabajadores se incorporan a la producción ante el aumento del producto.

Asimismo, si bien a continuación se realizan las especificaciones necesarias, dado que representa una lectura algo más densa, pueden consultarse mayores detalles en el Anexo Metodológico del capítulo⁹.

III.I. Trayectorias diferenciales en la desigualdad entre trabajadores

La primera década de la etapa post-Convertibilidad, muestra una caída en los niveles de desigualdad de la sociedad argentina. En ese sentido, lo esperable en un estudio que se limita a los ingresos de los trabajadores ocupados, siendo éstos parte importante de los ingresos globales, es que replique el comportamiento observado para la sociedad en su conjunto.

El Índice estadístico de Theil nos permite construir la evolución de la desigualdad con los datos de ingresos de la EPH. De manera sencilla, el índice registra dos elementos: a) diferencias en salarios medios de cada categoría, y b) tamaño de cada grupo. Por tanto, en primer lugar, la desigualdad en los ingresos salariales se construye a partir de observar las diferencias que existen en los salarios promedio de cada categoría. Por poner un ejemplo, si el salario promedio de un trabajador que se desenvuelve en el agro (rama de actividad de bajos salarios), a fines del año 2011 era \$2.700 y un año después era de \$3.900 (incremento del 44%), mientras que para los mismos años los salarios promedios del sector Transporte (con salarios mayores), fueron \$4.200 y \$5.000 respectivamente (incremento del 19%), entonces con todo lo demás constante, la desigualdad salarial disminuyó.

Sin embargo, en segundo lugar, el índice contempla que no es lo mismo el aporte a la desigualdad que realiza un grupo numeroso que el que realiza uno pequeño. Es decir, si los trabajadores mineros ganan mucho más que el resto pero integran un pequeño grupo, entonces al alejarse aun más, su aporte a la desigualdad global será menor.

En síntesis, los distintos aportes que surgen de las diferencias de cada categoría, ponderada según el tamaño, irán delineando una gráfica que con su movimiento nos indicará lo que sucede en términos de desigualdad¹⁰.

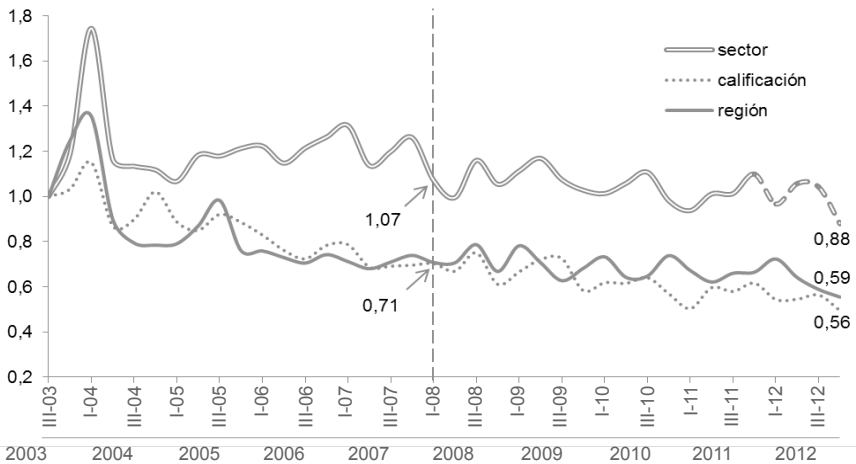
El análisis de las curvas permite adentrarse en dicho debate. Primero, en términos de nivel, durante el período considerado la dimensión de mayor desigualdad es la relativa a la calificación del puesto de trabajo (medido a partir del valor promedio, 0.078 del índice). En el otro extremo aparece la desigualdad regional, la que toma un valor promedio 7 veces menor (0.011). Mientras tanto, en lo referido a la desigualdad sectorial, mantiene una posición intermedia con un valor de 0.058.

9 Al respecto, aunque el libro contiene todo lo fundamental, pueden encontrarse mayores especificaciones metodológicas en Barrera Insua (2017).

10 En el Anexo Metodológico se encuentra explicada la ecuación matemática del índice de Theil.

Segundo, al indagar acerca de la evolución de la desigualdad en números índices¹¹, según las distintas dimensiones, las trayectorias presentan notables divergencias. Las series construidas a partir del Índice de Theil para el período 2003-2012, muestran un descenso de la desigualdad entre trabajadores en empleos con distinta calificación y región, que implica una reducción en torno al 50%. Mientras tanto, las inequidades en términos sectoriales se mantienen prácticamente constantes (aparece una reducción del 10%) (Gráfico 3).

Gráfico 3. Desigualdad salarial según dimensión sectorial, regional y por calificación. Índice Trimestre 3, 2003=100. Años 2003-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH (INDEC).

Nota: La serie de desigualdad salarial sectorial no es estrictamente comparable para el año 2012, dado que existe un cambio metodológico en la identificación de las ramas de actividad.

Por lo demás, al observar la dinámica de las curvas por región y calificación, tal como sucede con las tasas de desocupación y subocupación en relación con el cambio en la dinámica de crecimiento del producto (ver Gráfico 2), se distinguen dos etapas al interior de la década. Una primera, correspondiente a los años 2003-2007, donde se produce un descenso acelerado de la desigualdad, y a partir de allí, una progresión que mantiene el sentido descendente, pero se ralentiza. El dato relativo al primer trimestre de 2008, coincidente en ambas dimensiones, muestra que en 5 años la desigualdad se reduce un 30%, mientras que a partir de allí el progreso se ralentiza.

11 Un número índice es una medida estadística que nos permite comparar las variaciones de la desigualdad, sin importar el punto de origen. En otras palabras, aquí ya no importa el nivel de desigualdad que presenta cada categoría, sino que lo relevante es cómo varió en el tiempo desde su punto inicial.

Nuevamente, este comportamiento no puede observarse en la desigualdad sectorial. En un primer momento, durante los años 2004-2005, aunque con mayor variabilidad la serie sigue una tendencia similar a las restantes. La desigualdad presenta un patrón descendente irregular en el que el sector financiero es uno de los principales contribuyentes al fenómeno. Además, luego de la devaluación los sectores que más recuperan salarios reales son construcción, agricultura y textiles, tradicionalmente retrasados en la estructura de ingresos (Galbraith, Spagnolo, & Pinto, 2006). Sin embargo, a partir de allí se presenta una dinámica en espejo con las dimensiones analizadas previamente, lo que impone un incremento del 7% al cierre de la primera etapa, y recién en ese momento comienza a producirse una reducción. Salvia & Vera (2011) en un estudio también por sectores encuentran este mismo fenómeno y al respecto señalan que incluso en una fase de mejora de indicadores sociales y laborales como la que se abre post-reformas de los noventa, la disminución que exhibe la desigualdad no se vincula con la integración impulsada por los sectores dinámicos de la economía, sino por mecanismos “compensadores” vinculados con estrategias de supervivencia de los hogares o por las políticas sociales impulsadas desde el gobierno.

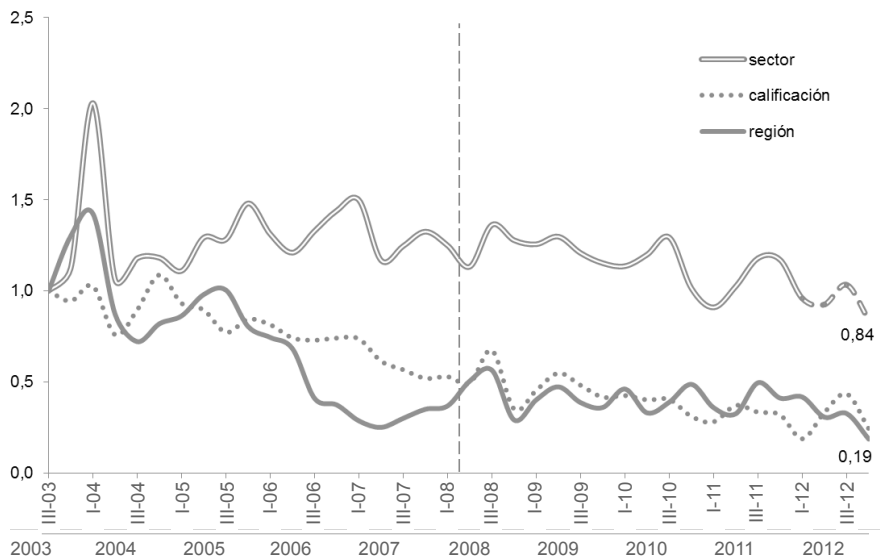
Anteriormente se mencionó que, dado el intenso proceso de contratación de trabajadores, especialmente durante el primer quinquenio, parte de los cambios en desigualdad podrían deberse a cambios en la estructura del empleo. Sólo por poner un ejemplo, si aumenta la participación de la construcción en el empleo total (crece el empleo más que en los restantes grupos), un sector caracterizado históricamente de salarios bajos, esto podría explicar incrementos en la desigualdad dado que engrosa el número de trabajadores en la cola baja de la distribución.

En este sentido, el Índice de Theil permite indagar en este aspecto porque puede descomponerse en un efecto-empleo y un efecto-ingreso. El efecto ingreso registra las alteraciones en los ingresos relativos (salarios medios), mientras que el empleo se explica por las transformaciones en el número relativo de empleados en cada uno de los grupos. Por tanto, es posible mostrar los movimientos de la desigualdad explicados exclusivamente por la evolución de los salarios medios, o sea mantener constante el peso relativo que cada grupo tenía al inicio del período estudiado. En otras palabras, se fija la ponderación inicial de cada grupo (como si no hubiera alteraciones en el empleo a lo largo del período), y sólo se contemplan los cambios de los salarios.

Al aislar el efecto poblacional se observa que las tendencias persisten, por lo que queda aun más clara la distancia entre ambas trayectorias. Mientras que aparecen cambios en las dimensiones calificación y región (donde la estructura ocupacional impone un efecto desigualador ya que aquí se alcanza una reducción de hasta el 80%), la desigualdad sectorial presenta una variación muy semejante (Gráfico 4).

Esta evidencia coincide con lo señalado por Barberis (2011), quien en un estudio realizado para tres fuentes distintas que publican información sobre empleo, afirma que entre los años 2003-2010 no existen cambios de envergadura en la estructura sectorial del empleo.

Gráfico 4. Desigualdad salarial según dimensión sectorial, regional y por calificación. Efecto ingreso. Índice Trimestre 3-2003=100. Años 2003 a 2012.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH (INDEC).

Nota: La serie de desigualdad salarial sectorial no es estrictamente comparable para el año 2012, dado que existe un cambio metodológico en la identificación de las ramas de actividad.

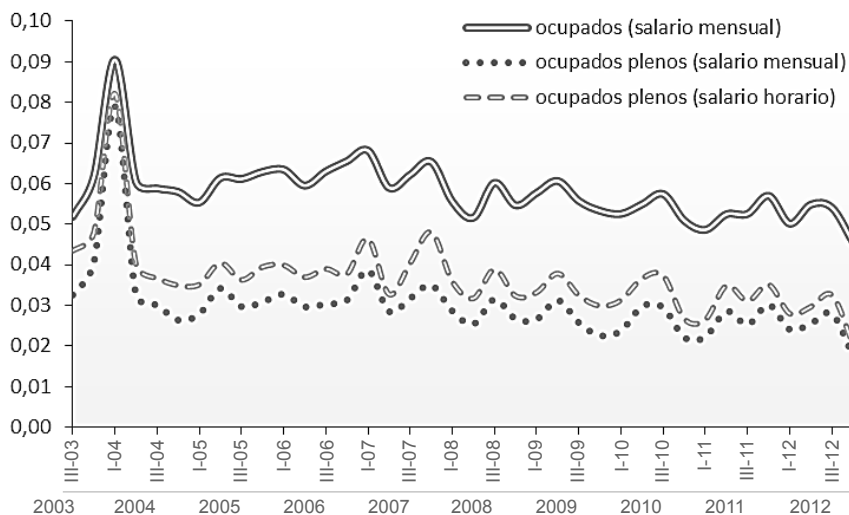
III.II. La desigualdad salarial sectorial: algunas precisiones

La sección previa hace ostensible que la desigualdad salarial sectorial presenta una dinámica diferente al resto de las dimensiones estudiadas. Antes de avanzar hacia un terreno de las hipótesis, debemos reunir mayores precisiones acerca del fenómeno que se pretende explicar.

En primer lugar, ¿la desigualdad salarial entre sectores puede explicarse por aspectos relativos a la diferencia entre las horas trabajadas en cada sector? En sectores donde se trabaja más se gana más. Si en cada rama de actividad las horas de trabajo se mantuvieran constantes a lo largo del período, no sería un factor de aumento o reducción de la inequidad, pero esto puede no ser así. De esta forma, se incorporan dos series adicionales: la desigualdad entre salarios mensuales de ocupados plenos (exige que trabajen 35 horas o más), y la desigualdad entre salarios por hora trabajada de los ocupados plenos. El hecho de exigir ocupación plena reduce el universo de análisis (define aun más el colectivo de trabajadores involucrado), por lo que resulta lógico que caiga el nivel de desigualdad respecto de la serie que se presentó hasta el momento.

Luego, la serie de salario horario muestra una caída adicional (al aislar todo impacto de la variabilidad en el tiempo de trabajo de los individuos), pero menor (Gráfico 5).

Gráfico 5. Desigualdad salarial sectorial. Índice de Theil para el salario medio mensual, salario medio mensual (ocup. pleno) y salario medio horario. Años 2003 a 2012.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH (INDEC).

Nota: La serie de desigualdad salarial sectorial no es estrictamente comparable para el año 2012, dado que existe un cambio metodológico en la identificación de las ramas de actividad.

No obstante, la evidencia presentada muestra una enorme correspondencia entre cada una de las categorías. Es decir, como es lógico las mayores definiciones reducen la desigualdad (el nivel cae a la mitad entre ocupados y ocupados plenos), pero como se observa, los movimientos de las series son muy semejantes¹². Por otra parte, esta situación no es exclusiva de las inequidades sectoriales, sino que se repite tanto entre puestos de trabajo de distinta calificación, como entre regiones¹³.

Por tanto, en la desigualdad salarial sectorial la estabilidad de la serie no se explica por medio de elementos vinculados con el total de horas trabajadas.

12 El coeficiente de correlación, una medida de relación lineal entre variables aleatorias que es independiente de la escala, en cualquier caso es superior a 0.9 (de un valor máximo de 1 donde existe correlación perfecta).

13 Nuevamente, en todos los casos se presentan series con coeficientes de correlación positivos y cercanos a 1, con una única excepción: las series de desigualdad regional “ocupados (salario mensual)” y “ocupados plenos (salario horario)” presentan un coeficiente de 0.64.

Entonces, la pregunta se refuerza: ¿por qué las diferencias salariales sectoriales se mantienen estables en una etapa en la que las condiciones económicas impactan favorablemente en los problemas del mercado de trabajo, en la desigualdad en general, y en dimensiones particulares como entre trabajadores de distintas regiones y calificación del puesto de trabajo?

IV. Desigualdades salariales persistentes, ¿cómo se las puede explicar?

El problema específico de la tendencia estable de la desigualdad salarial puede ser explicado a través de distintos factores, que dependen de los marcos teóricos elegidos. Para ello, la intención es incorporar una explicación que se aleje de los planteos que recalcan en las características de los individuos y las problemáticas vinculadas con la oferta de fuerza de trabajo. En su lugar propongo, por una parte, un enfoque centrado en la demanda de fuerza de trabajo donde la desigualdad salarial entre ramas debe relacionarse con las posibilidades de incrementar ganancias por parte de las empresas, en el marco de la *competencia capitalista*. Las características productivas son centrales para entender *el carácter permanente* de la desigualdad, dado que el desenvolvimiento de los capitales dominantes en cada rama de actividad impone una dinámica tendiente a diferenciar niveles y tasas de variación de los salarios. Por otra parte, como contracara contingente al proceso de competencia capitalista, se produce el conflicto salarial impulsado por la acción colectiva de los trabajadores, eslabón necesario para pugnar por aumentos de salarios en cada sector de actividad.

El análisis de la desigualdad propuesto toma en cuenta la interacción de dos tipos de variables: económicas y políticas. Sólo de la interacción entre procesos estructurales económicos –rentabilidad, proporción de capital fijo sobre variable– y políticos –luchas sociales y negociaciones mediadas por el Estado– puede analizarse de manera integral el fenómeno de la inequidad en los salarios de diferentes ramas de actividad para el caso argentino.

A partir de esta mirada, el análisis de la desigualdad salarial debe restringirse a los sectores privados donde prima la obtención del lucro como motor de la acumulación del capital y, por tanto, donde se expresa de manera directa el conflicto de clases.

Bajo esta premisa, las ramas de actividad que integrarán el estudio, luego de excluir la órbita pública y de servicios sociales, se sintetizan en seis grandes sectores: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; Explotación de minas y canteras; Industria manufacturera; Servicios de agua, gas, electricidad; Transporte, almacenamiento y Comunicaciones¹⁴.

14 Otros sectores, como el Financiero y Comercio, se excluyen dada la imposibilidad de realizar el cálculo de tasa de ganancia sectorial (el Ministerio de Economía de la Nación, no posee una serie pública de stock desagregada a otros sectores que no sean los que se trabajan).

El cuadro 1 presenta la estructura salarial a través de los salarios promedio por sector y período temporal¹⁵.

Cuadro 1. Salario efectivo nominal por sectores económicos, valores promedio. Período 2003-2012.

Rama	Salario efectivo		Var. (%)	Salario efectivo 2003-2012	Resultado
	2003-2007	2008-2012			
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	938	2.542	171%	1.740	Salario bajo
Minas y Canteras	2.200	5.023	128%	3.612	Salario alto
Industria Manufacturera	1.013	2.886	185%	1.950	Salario bajo
Suministro de electricidad, gas y agua	1.468	3.512	139%	2.490	Salario alto
Construcción	713	2.279	220%	1.496	Salario bajo
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.053	3.353	218%	2.203	Salario alto
Valor promedio Ramas				2.248	

Nota: La columna “Resultado” expresa la diferencia entre el valor promedio para el conjunto de las ramas (2003-2012) y el salario efectivo.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH (INDEC).

Un ejercicio de comparación entre el salario efectivo promedio (2003-2012), y el valor promedio para el conjunto de los sectores trabajados, permite deducir si el nivel salarial es alto o bajo. En este sentido, Minas y Canteras destaca por tener un salario medio una vez y media mayor que el que le sigue (Suministro de electricidad, gas y agua). En el otro extremo, no sorprende encontrarse con los sectores de la Construcción y el Agro. Mientras tanto, la rama del Transporte detenta un salario promedio idéntico al del conjunto de los sectores.

Por último, como puede verse, la variación de los salarios nominales promedio entre el primer y el segundo quinquenio es bien dispar. Esto es, los dos sectores que obtienen el mayor incremento, Construcción y Transporte, el primero pertenece a los sectores de salario bajo y el otro a los de salario alto. A pesar de esto, las variaciones entre quinquenio y quinquenio con un mínimo del 128% (en Minas y Canteras, el sector de salarios más altos) y años de inflación en torno al 10%, reafirman el incremento de los ingresos reales durante la primera subetapa.

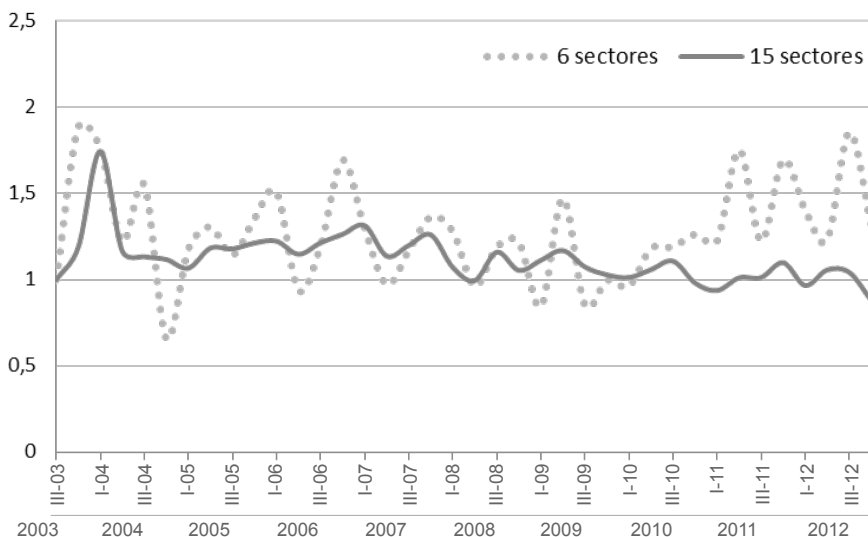
Ahora bien, interesa conocer cuál es la evolución de la desigualdad en el corte sectorial seleccionado. En el Gráfico 6, puede observarse que no existen grandes cambios respecto a lo que sucede en una apertura a 15 sectores: si bien se encuentra una curva con mayor varianza, la tendencia es muy semejante.

15 Los salarios efectivos según cada etapa, no se analizan de manera aislada, sino en relación con el resto de los sectores y el valor promedio del conjunto de las ramas. El hecho de que se trabaje con cortes transversales, es decir con pesos de idéntico año, evita la necesidad del ajuste por inflación.

A partir de 2011 pareciera abrirse una distancia entre ambas curvas, un divorcio dado por una tendencia creciente para la desigualdad a 6 sectores, y una decreciente para los 15. Sin embargo, esta evidencia final debe ser tomada con precaución, dado que las curvas podrían estar afectadas por el cambio en el clasificador de actividades.

Por lo tanto, puede afirmarse que para un estudio que trabaje con los 6 sectores seleccionados, las preguntas abiertas subsisten y la necesidad de avanzar en sus respuestas, también.

Gráfico 6. Desigualdad salarial según dimensión sectorial, 15 sectores y 6 sectores. Índice Trimestre 3-2003=100. Años 2003 a 2012.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH (INDEC).

Nota: La serie de desigualdad salarial sectorial no es estrictamente comparable para el año 2012, dado que existe un cambio metodológico en la identificación de las ramas de actividad.

Reflexiones Finales

El período que se abre luego de la crisis de la Convertibilidad muestra el mejoramiento de numerosos indicadores sociales, y la desigualdad de ingresos no es la excepción. Sin embargo, en lo que atañe exclusivamente a la desigualdad salarial, en un estudio al interior de distintos grupos de trabajadores, se encuentra que la dimensión sectorial no replica la dinámica de la desigualdad en general o la correspondiente a las dimensiones calificación y región.

El comportamiento diferencial de las series de desigualdad promueve un debate acerca de los principales determinantes de cada una. Al observar la conducta de las variables macroeconómicas y su impacto sobre el mercado de trabajo, puede plantearse que los determinantes macro permiten explicar mejor el comportamiento de la dimensión calificación y región. El tramo de sostenido crecimiento del producto y menor inflación es también el tramo de descenso de la desigualdad, mientras que la misma se estabiliza a partir de que las tasas de crecimiento se reducen y se acelera el incremento generalizado de los precios.

Por otra parte, aunque lo veremos más adelante, vale destacar que dicho primer subperíodo es el de mayor aumento del salario mínimo que incide, sobre todo, sobre los ingresos de los trabajadores en puestos de menor calificación.

Sin embargo, estos elementos no repercuten de la misma manera sobre la serie de desigualdad entre ramas. En un estudio reciente realizado para trabajadores del sector industrial, se muestra evidencia que sostiene que durante la década pasada se registran escasos cambios en los salarios sectoriales relativos (Marshall, 2010). A su vez, la participación del empleo de los diferentes sectores tampoco varía sustancialmente (Barberis, 2011). Por tanto, no existen cambios relevantes ni por un efecto población ni por un efecto precio.

La pregunta entonces es, ¿por qué en lo que atañe a la evolución de la desigualdad sectorial durante el período *la macro no alcanza* a traccionar un proceso de mejora? ¿Cuáles son los factores diferenciales que dotan de mayor *estabilidad* este aspecto de la desigualdad?

La evidencia presentada abre dichos interrogantes, por lo cual será necesario profundizar en el estudio de las causas que afectan diferencialmente esta faceta de las inequidades. El marco de análisis elegido enfatiza la necesidad de incorporar la dinámica de acumulación del capital, por un lado, y el conflicto social, por el otro.

En el capítulo siguiente, comienzo a desandar el camino a partir de la presentación de los enfoques teóricos, organizados por problemas. A través de los elementos que en las distintas lecturas se encuentran como inconvenientes, y aquellos otros que se entienden valiosos, presentaré sobre el final del próximo capítulo una mirada propia sobre el fenómeno.

CAPÍTULO 2 /

¿Cómo pensar la desigualdad salarial sectorial en la Argentina del siglo XXI?

*“El mundo alrededor se quedó sin testigos
un fuerte ventarrón lo limpio del sistema solar
la muerte lo beso con un frac en el camino
quedando a la deriva en un viaje interestelar...
Y es extraño verte partir, con un tesoro,
lo peor de todo es que es culpable el peón del rey”.*
“Un dólar, un reloj y una frase sin sentido”. Lisandro Aristimuño

Introducción

En una región caracterizada no sólo por la persistencia en la desigualdad, sino por presentar constantes desmejoras, las características políticas y económicas del nuevo siglo señalan la necesidad de repensar los marcos teóricos predominantes para el pasado reciente y el presente del fenómeno.

El problema principal no tiene que ver con la inexistencia de explicaciones a la desigualdad salarial, con seguridad uno de los temas más debatidos de las ciencias sociales, sino con cuestionar las explicaciones más difundidas y presentar una nueva opción. En concreto, tres razones sostienen las páginas que siguen. Primero, jerarquizar un tratamiento teórico del problema de la desigualdad entre trabajadores de distintas actividades económicas, menos discutido que otras facetas de la desigualdad. Segundo, aportar elementos que ajusten a la forma de explicar el fenómeno, en este tiempo y este lugar, apartándonos de las explicaciones de tipo general. Tercero y fundamental, *apartarnos de las explicaciones donde los trabajadores y trabajadoras son enjuiciados por ser provocadores de sus propios males*. Si acordamos que en esta sociedad el poder se distribuye asimétricamente y, por tanto, hay individuos en mejores posiciones que otros para establecer los términos de la negociación, entonces, las responsabilidades de los costos sociales que esas decisiones expresan, también son distintas.

Como desarrollaré en el capítulo siguiente, para explicar la desigualdad sectorial jerarquizo el análisis del proceso de acumulación, las características productivas de los capitales que lo conducen, y las condiciones de organización y acción de los trabajadores, todo a nivel sectorial, porque allí se registran diferencias. Sin embargo, hay marcos teóricos que imposibilitan dicha elección: a) marcos competitivos microeconómicos que desatienden la condición de estabilidad de la desigualdad, porque

Vista parcial del contenido del libro.

Para obtener el libro completo en formato electrónico puede adquirirlo en:

www.amazon.com
www.bibliotechnia.com
www.interebook.com
www.e-libro.net

MIÑO y DÁVILA
♦ EDITORES ♦