

## CAPÍTULO XIII. La desigualdad salarial en agenda: una explicación a través de la dinámica del capital y la acción de los trabajadores.

Facundo Barrera Insua

### 1. Introducción.

Durante la primera década del siglo XXI, la región en general y la Argentina en particular transitaron un camino de sensibles progresos en materia de desigualdad. Sin embargo, luego de signos de agotamiento en el decenio siguiente, el año 2016 exhibió un deterioro en dicha problemática social, y la permanencia de niveles infranqueables de inequidad (CEPAL, 2018), que marcan límites concretos a un proceso de desarrollo inclusivo.

Las corrientes teóricas del *mainstream* en economía, subyacentes en la gran mayoría de los estudios académicos del campo, no suelen reparar en el carácter estructural del fenómeno, por lo que vale la pena aportar explicaciones alternativas.

Por otra parte, estas preocupaciones no son ajenas a los espacios decisorios de instituciones supranacionales. La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas establece entre sus 17 Objetivos de Desarrollo Sustentable (ODS) uno destinado específicamente a *Reducir la desigualdad en los países y entre ellos* (ODS N°10). A decir de la Resolución 70/1, el crecimiento económico se ha vuelto una condición necesaria pero no suficiente ya que, para ser inclusivo y sostenible, debe cambiar el modo en que se reparten las riquezas generadas. En otras palabras, ante un proceso general de incremento de las desigualdades mundiales, a excepción del breve lapso de la primera década del siglo XXI, se vuelve necesario un cambio en las formas de producción, consumo y distribución a escala global (Naciones Unidas, 2015).

En este sentido, en la segunda sección se propone un marco analítico que vincula las causas de la desigualdad salarial sectorial con la dinámica productiva y el conflicto distributivo en la Argentina: límites de variación de los salarios por sector explicados,

básicamente, por las tasas de ganancia sectorial y la acción de las trabajadoras y los trabajadores organizados sindicalmente.

El problema de desigualdad que se desarrolla en la tercera sección refiere a sectores económicos privados que explican 46 por ciento del empleo asalariado privado y 78 por ciento de las ganancias (en promedio, para el decenio 2003-2012). El enfoque utilizado implica descartar aquellas ramas donde no prima el lucro como motor de la acumulación y, por tanto, donde no se expresa de manera directa el conflicto de clases (actividades del sector público y servicios comunitarios, sociales y personales), como así también los sectores que por insuficiencia de estadísticas públicas no son posibles de mensurar.<sup>1</sup> Esto marca los límites de la investigación, pero al mismo tiempo define un universo más homogéneo para el análisis.

Finalmente, las conclusiones buscan destacar los aportes relativos a la necesidad de construir políticas públicas para una nueva agenda de desarrollo que integre al conjunto de la sociedad.

## 2. Marco de análisis.

La dominancia teórica del marco de pensamiento neoclásico hace que, por lo general, la definición del problema se estructure alrededor del marco competitivo: tanto sea para avalar dicho esquema, como para cuestionarlo y modificarlo parcialmente.

El problema de la disparidad salarial puede encontrarse en la teoría del capital humano (Becker, 1964; Mincer, 1974), que perfeccionó el análisis del enfoque estándar del mercado de trabajo competitivo. Allí se incorporó la educación como inversión que diferencia la productividad del trabajo (rompe con el supuesto de trabajo homogéneo), y se introdujeron

---

<sup>1</sup> No se dispone del stock de capital para el sector de *Intermediación Financiera* ni para los sectores de servicios como *Comercio y Hoteles y Restaurantes*.

las instituciones sociales básicas (como la escuela y la familia).

De esta manera, las desigualdades salariales entre trabajadores logran ser explicadas dentro de los modelos competitivos: distintos niveles de formación explican la dispersión de su productividad y, por ende, de sus salarios (Mincer, 1974).<sup>2</sup>

Muchas exploraciones emplean el concepto de *retorno a la educación*, según el cual la variación de los ingresos laborales se explica por el promedio de años de educación y la experiencia laboral. Los principales determinantes son el nivel de educación formal, el género y la edad, esta última como indicador de la experiencia laboral.

El pago diferencial que recibe cada trabajador depende de los movimientos de las curvas de oferta y demanda de calificaciones. En este sentido, desde los años setenta, con la aceleración del cambio tecnológico y la incorporación de las tecnologías de información y comunicación (TIC), se produjo el aumento del ritmo de demanda de calificaciones y se ralentizó la educación de la fuerza de trabajo, con la consecuente baja del ritmo de crecimiento de la mano de obra educada. Así, con un crecimiento de la demanda mayor al de la oferta, se explica el aumento de los retornos a la educación y la ampliación de la desigualdad del período (Acemoglu, 2002). Dicho de otra forma, cuando el crecimiento se vuelve intensivo en conocimiento, aparece una prima salarial para los trabajadores calificados, y se incrementa la desigualdad (Morley, 2000). Inversamente, para explicar la reducción de la desigualdad (como sucedió en el primer decenio del siglo en buena parte de la región), se enfatiza el incremento de la oferta de trabajadores educados y la caída de la demanda de este tipo de trabajadores (López-Calva & Lustig, 2010).

La crítica a dicho enfoque puede sintetizarse en tres factores. Primero, dado que el

---

<sup>2</sup> Esta apretada síntesis no niega la existencia de otros constructos teóricos, sino que busca caracterizar la explicación más difundida del fenómeno.

enfoque se construye a partir de la interacción entre preferencias exógenas, capacidades individuales y tecnologías de producción alternativas, se invisibiliza la relevancia de las relaciones sociales de producción. De esta forma, se excluyen los vínculos entre trabajadores, o entre ellos y los patrones, como causas independientes de la desigualdad (Tilly, 2000). Segundo, la demanda de fuerza de trabajo en general y las condiciones de valorización de las diferentes ramas de producción y de empresas de diferente tamaño en particular, aparecen con un rol secundario y sin impacto directo sobre la estructura y dinámica de los salarios. Tercero y último, los elementos políticos relacionados con los procesos de organización y disputa de los trabajadores, que tienen consecuencias sobre condiciones de negociación con empleadores e impacto en políticas estatales –salarios mínimos y negociaciones colectivas, por ejemplo–, no aparecen como un determinante significativo.

La relevancia de los elementos explicativos ausentes redundaría en la necesidad de encontrar claves teóricas complementarias a la dominante, sin descartar su carácter explicativo.

### *2.1. Un límite superior a las variaciones salariales: competencia capitalista y dinámica de los capitales líderes.*

El enfoque analítico propuesto parte de tomar en cuenta las condiciones de valorización del capital a nivel de rama de actividad, donde las ganancias empresariales ocupan un lugar central. Desde el punto de vista marxiano, las ganancias diferenciales de las empresas líderes en cada sector regulan la *competencia capitalista*, un proceso caótico que tiende a igualar tasas cuando el capital fluye entre ramas (Botwinick, 1993; Shaikh, 2008).

La competencia se encuentra “tendencialmente regulada”, guiada por las decisiones individuales de los capitales líderes de cada rama de producción: en la persecución de las máximas ganancias, la dinámica del movimiento entre ramas hará que la amplitud de las variaciones cíclicas tenga un “centro de gravedad” (Tsoulfidis, 2015). Así, la competencia está regida por los diferenciales de tasas de ganancias, de allí su importancia, donde aquellos

sectores con mayor rentabilidad tenderán a atraer los capitales que emigran de las de menor rentabilidad (Marx, 2010). Paralelamente, estas entradas y salidas de capitales en las distintas ramas de actividad permiten establecer una ratio de oferta-demanda de fuerza de trabajo, que dará lugar a una ganancia media para el conjunto de las ramas. Es aquí donde el ritmo de acumulación y sus ramificaciones sectoriales aparecen como la variable independiente crítica para pensar la dinámica de los salarios: la oferta y demanda de fuerza de trabajo, esta última derivada del ritmo de acumulación, mantendrán la tasa de salarios dentro de los niveles de ganancia “normales” (Botwinick, 1993).

Por otra parte, vale la pena enfatizar que el enfoque de igualación de tasas de ganancia como una tendencia reguladora no presupone igualación para cada momento del tiempo ni para el conjunto de los capitales de cada rama, sino para aquellos que logran ser los más eficientes competidores, aquellos definidos como “capitales reguladores” (Shaikh, 2006). La tendencia a la igualación opera como un centro de gravedad para los capitales reguladores, con la estructura de costos más favorable y, por tanto, ganadores de los procesos de concentración y centralización del capital.

Las ganancias regulan el crecimiento de la economía capitalista: allí donde se obtienen mayores beneficios, llegan más capitales y se incrementa la producción. No obstante, la acumulación requiere de la reinversión de esos beneficios, al menos en parte, en métodos de producción más eficientes. Por tanto, en cualquier sector de la economía convivirán distintas tasas de ganancia, dadas por los diferentes métodos de producción y antigüedad de los mismos, pero serán los capitales dominantes o reguladores, los que impongan los precios de las mercancías del sector (Shaikh, 2006).<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Desde ya, en esta ecuación también priman las ventajas de localización y disponibilidad de los bienes naturales, fertilidad del suelo, explotación absoluta de la fuerza de trabajo,

Finalmente, en este esquema, las tasas de ganancia de los capitales reguladores en cada rama operan como un *límite superior* a la fijación de los salarios (Botwinick, 1993). Es decir, el nivel más alto al que pueden acceder los salarios está ligado a las ganancias de las empresas del sector, dado que los incrementos no podrán trascender el nivel que comprime la tasa de ganancia al punto de cuestionar el normal desenvolvimiento de la acumulación. Como ejemplo, la incorporación de nuevos métodos productivos por parte de un capital individual dominante que redunde en incrementos de la productividad laboral y reducción del costo medio de producción, favorecerá la *posibilidad* de incrementar salarios sin afectar la rentabilidad.

## *2.2. Un límite inferior a los salarios: la dinámica del conflicto salarial.*

El marco teórico de la competencia capitalista, en particular enfocado en las ganancias de los capitales líderes de cada rama, permite tener una lectura acerca del nivel superior de los salarios en términos de *posibilidad*. Sin embargo, el cuadro conceptual requiere introducir la dimensión de la acción de los trabajadores y las trabajadoras, que permita entender cuánto de aquella potencialidad logra una expresión real.

La propuesta parte del valor de la fuerza de trabajo, como categoría diferente al salario, conformado por un elemento puramente físico, y otro que obedece a un carácter histórico o social (Marx, 2004). La conjunción de ambos elementos remite a una canasta de bienes y servicios que los trabajadores y sus familias requieren para satisfacer sus necesidades, en un contexto histórico y geográfico concreto. Una lectura inmediata llevaría a plantear que el límite inferior a la variación de los salarios será el valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, como dicho valor se regula mediante dinámicas de ampliación y reducción de la masa de trabajadores atadas a la lógica de acumulación del capital (Botwinick, 1993), la organización

---

etcétera. (Shaikh, 2006).

de los trabajadores tendría poco que hacer. Por tanto, si bien se entiende al valor de la fuerza de trabajo como una referencia directa,<sup>4</sup> el *límite inferior* de los salarios debe ser complementado con aspectos ligados al proceso de organización y lucha de los trabajadores que involucra conflictos por incrementos de salarios, entre otros. A su vez, dado que el conflicto no surge de la sumatoria de acciones individuales, sino que es resultado de un proceso de organización colectiva (Shorter & Tilly, 1986), las acciones de los trabajadores se examinan a través de la forma sindicato, condición *necesaria* para impulsar las demandas laborales.

Así, en el corto plazo, el límite inferior va más allá del valor de la fuerza de trabajo e incorpora las acciones de los trabajadores que pugnan por imponer los salarios más altos en cada rama. En definitiva, cuán cercano sea el ingreso de los trabajadores en relación al límite superior o a cierta situación de subsistencia, dependerá fundamentalmente de la fortaleza que los colectivos de trabajadores tengan en la negociación.

Por último, resta señalar la importancia de la política estatal en la determinación del salario. Aquí consideramos que las políticas estatales en el capitalismo moderno tienden a regular el mercado de fuerza de trabajo, al tiempo que son parte de una selectividad estratégica de los actores estatales, que responde a las correlaciones de fuerzas de las organizaciones sociales y fuerzas políticas que operan en cada coyuntura (Jessop, 2007).

Según Jessop, el Estado es una relación social y no un sujeto en sí mismo. El poder estatal

---

<sup>4</sup> Las características del conflicto de ninguna manera pueden estar desvinculadas de las condiciones materiales de vida de las trabajadoras y los trabajadores que lo impulsan. Asimismo, el costo de reproducción de la fuerza de trabajo en un país y momento determinado (indiferenciado entre sectores), proporciona un “piso” a partir del que se montan las demandas (Barrera Insua, 2017).

expresa una condensación de fuerzas de actores organizados con la intención de direccionar la política pública a favor de sus propios intereses. Es decir, el Estado no ejerce poder por sí mismo, sino que expresa el de quienes logran imponer sus intereses a través de esta “red institucional”.

En este sentido, la noción de “estrategia” busca resolver el falso dilema entre “leyes de hierro del capital” y “modalidades concretas de lucha”, y unir ambos lados del análisis. La lucha de clases puede manifestarse a través de una diversidad de estrategias que, en ocasiones, permiten consolidar la dominación de la clase dominante y, en otras, dan lugar al desgaste de su capacidad para ejercer poder con la mediación del Estado.

A través de este prisma, las instituciones laborales permiten cristalizar en el plano burocrático-administrativo una correlación de fuerzas sociales determinada y, por ello, convertir ciertas demandas de los trabajadores en pisos más estables para los incrementos salariales, sin cuestionar la reproducción del capital.

### **3. Dinámica del capital y desigualdad salarial sectorial en la Argentina**

El proceso de crecimiento que vivió la Argentina desde comienzos del siglo XXI no es ajeno a lo sucedido en el conjunto de la región. América Latina transitó condiciones inéditas a comienzos del siglo XXI, que se reflejaron en elevadas y sostenidas tasas de incremento de los productos brutos internos. La macroeconomía cambió a partir de factores tales como el auge del precio de los productos básicos que vende la región, que implica una mejora en los términos de intercambio y excedentes en la balanza comercial (CEPAL, 2011). A ello se sumó el aumento de las cantidades vendidas, producto de la emergencia de China como actor global (Slipak, 2014).<sup>5</sup> De esta forma, se equilibraron las cuentas externas y se alivió el

---

<sup>5</sup> Hasta principios del siglo XXI, China no ocupaba un lugar privilegiado en el comercio internacional de la región. Sin embargo, la intensificación de los flujos comerciales hizo que



problema de la restricción de divisas. Asimismo, el incremento de los valores exportados acrecentó los ingresos públicos,<sup>6</sup> lo que favoreció la emergencia de superávits fiscales. Esto dotó a los Estados de la región de renovadas posibilidades para llevar adelante una política de ingresos hacia los sectores sociales más desprotegidos (Bárcena, Prado, Hopenhayn, & Amarante, 2014).

Finalmente, el incremento de los términos de intercambio impulsó el ingreso nacional y la demanda interna, con una combinación de aumento del empleo y, en un primer momento, caída general de los índices de inflación (lo que implicó incrementos de la masa salarial real) (CEPAL, 2011).

En dicho contexto internacional se desarrolla la política económica argentina post crisis 1998-2002. De manera estilizada, puede mencionarse que tuvo dos objetivos centrales: preservación de un tipo de cambio real elevado y estable (para proteger a los sectores productores de bienes transables, particularmente al sector industrial); y mantenimiento de los “superávit gemelos” (en balanza comercial y fiscal) (Pérez, 2011).

Sin embargo, dichos objetivos no podrían haberse fijado sin las condiciones generadas por la crisis económica y social, junto con las medidas que se tomaron para su resolución. La

---

hacia el año 2012, dicho país se encontrara entre los tres primeros destinos de las exportaciones de las principales economías latinoamericanas (Brasil, México, Argentina, Chile, Venezuela) (Slipak, 2014).

<sup>6</sup> Dicho fenómeno se dio a través de dos vías. En casos como Chile, Venezuela o Bolivia (desde el año 2006), a través de empresas estatales de producción de la principal materia prima que vende el país (cobre, petróleo y gas, respectivamente). Mientras que en otros, como Argentina, a partir del 2002 se aplicaron derechos de exportación (retenciones), a la venta de los principales granos y derivados (soja, trigo y maíz).

devaluación nominal de 2002 en torno a 400 por ciento, redujo los costos de producción en dólares y mejoró la competitividad. Así, el costo laboral real fue llevado a sus mínimos históricos. Al mismo tiempo, se impulsó una pesificación asimétrica, que permitió la licuación de las deudas de las grandes empresas y el saneamiento de sus balances.

De esta manera, contexto internacional y decisiones económicas del gobierno argentino configuraron un “clima de negocios” que permitió incrementar ganancias y relanzar la acumulación de capital en el país. Dicha coyuntura económica favoreció el “consenso de los *commodities*”: sin mayores cuestionamientos sociales configuró un sendero de desarrollo basado en una inserción internacional como proveedor de productos básicos con bajo contenido de valor agregado. Además de un gran costo ambiental, no tomado en cuenta en la desigualdad del desarrollo territorial (Svampa, 2013).

La dinámica económica durante la primera década del siglo XXI puede estudiarse a través de la tasa de ganancia (TG), un indicador de las características y la magnitud del proceso productivo. La TG se define como el “*excedente del valor mercantil por encima de su precio de costo, es decir el excedente de la suma global de trabajo contenido en la mercancía por encima de la suma de trabajo remunerado contenido en ella*” (Marx, 2010, p. 49). A su vez, dado que dicha variable da cuenta del movimiento conjunto del capital en torno a un promedio, aquí se opta por indagar en la evolución de las tasas de ganancia sectoriales (expresadas en números índices)<sup>7</sup> y así conocer los procesos particulares que han atravesado

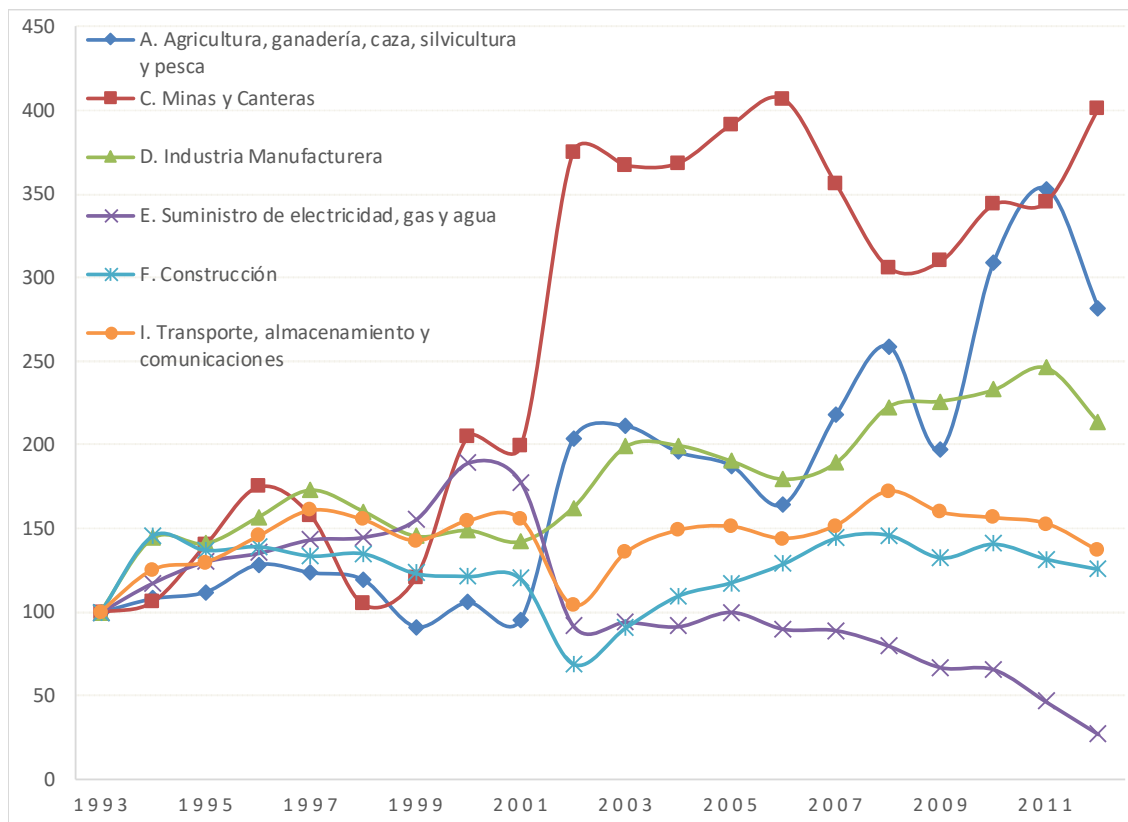
---

<sup>7</sup> Como cualquier índice de precios, elegimos como período base un año determinado y expresamos el precio de cada periodo en porcentaje del precio del periodo base. Al comparar la evolución del sector consigo mismo, e igualar el momento de partida, se logra analizar las diferencias en trayectoria, más allá de los niveles iniciales.

las principales ramas de la economía.<sup>8</sup>

Primeramente, se aprecia que a pesar del notable crecimiento de la economía y de la recuperación de la actividad privada y el empleo luego de la resolución de la crisis neoliberal, algunos sectores salen más beneficiados que otros (Gráfica 1).

Gráfica 1. Tasa de ganancia por sectores económicos en Argentina. Números índices 1993=100. Años 1993-2012.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales (Instituto Nacional de Estadística y Censos, INDEC), MIP (INDEC) y Coremberg (2009).

A partir del año 2002 se percibe que “Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca”, y “Minas y Canteras, sectores vinculados a la explotación de bienes naturales”, aparecen como

<sup>8</sup> Pueden encontrarse mayores precisiones metodológicas en Barrera Insua 2017.

los principales beneficiados de la etapa. Así se configura un patrón de acumulación caracterizado por actividades extractivas clásicas, actividad minera e hidrocarburos, como así también agro-negocios y biocombustibles, nuevas formas de producción agrícola basada en el monocultivo de exportación (López & Vértiz, 2015). Otra expresión de las abultadas ganancias sectoriales se aprecia observando el destino del capital que ingresa, orientado principalmente a la explotación de actividades primarias, extractivas y de manufacturas agropecuarias.<sup>9</sup>

En el grupo de los sectores menos favorecidos aparece “Suministro de electricidad, gas y agua”, y en menor medida, “Construcción” y “Transporte”. En todos los casos, y aunque de distinta forma, el sector público tiene una importante participación, con actividades desarrolladas por empresas públicas, privadas y mixtas, que operan en las ramas.<sup>10</sup>

Finalmente, resulta pertinente aclarar que las ganancias extraordinarias generadas en el período no tienen una apropiación puramente sectorial, sino que favorecen al conjunto de los capitales que operan en el ámbito nacional.

---

<sup>9</sup> Durante el período analizado, los aportes de capital (parte de la inversión extranjera directa que aumenta la capacidad productiva), muestran un sesgo hacia sectores extractivos (Fuente: Banco Central de la República Argentina).

<sup>10</sup> Castellani llama complejo económico estatal-privado al “conjunto de actividades desarrolladas por empresas públicas, privadas y mixtas que operan en las ramas más dinámicas de la industria, en el sector petrolero, en la construcción de obras públicas y en algunos servicios clave como la electricidad, la provisión de gas y las comunicaciones” (Castellani, 2004, p. 194). A estas ramas podría añadirse Transporte dado que el Estado ha incidido en la dinámica sectorial, fijando las tarifas a través de transferencias en concepto de subsidios.

### *3.1. La desigualdad salarial sectorial y su inflexibilidad a la baja.*

Luego de la crisis económica y social de comienzos de siglo, el mercado de trabajo comienza a recuperarse y hacia el año 2007 las tasas de desocupación y subocupación ya se encuentran por debajo de los dos dígitos (caen alrededor de 10 % y 8 %, respectivamente). Además, el empleo no registrado cae 14 puntos porcentuales desde la cifra récord de 50 por ciento.

Durante el período se revitalizan instituciones transcendentales en la dinámica del mercado laboral, como la negociación colectiva y el salario mínimo, lo que fortalece la organización sindical. En particular, el salario mínimo establece un piso salarial efectivo para los trabajadores contratados formalmente, que reciben los ingresos más bajos de la estructura salarial (y reduce la dispersión de los ingresos laborales). En este contexto, entre el tercer trimestre de 2003 y e idéntico período de 2007 el ingreso medio real del conjunto de los trabajadores ocupados crece notablemente (60 %).<sup>11</sup>

Sin embargo, al estudiar la evolución de distintas dimensiones de la desigualdad salarial a través de números índices, se encuentran fenómenos contrastantes. La inequidad entre salarios medios de trabajadores de diferentes regiones y de trabajadores con distinta calificación del puesto de trabajo, presenta trayectorias descendentes superiores a los 40 puntos porcentuales entre los años 2003 y 2012.<sup>12</sup> Por el contrario, la desigualdad sectorial

---

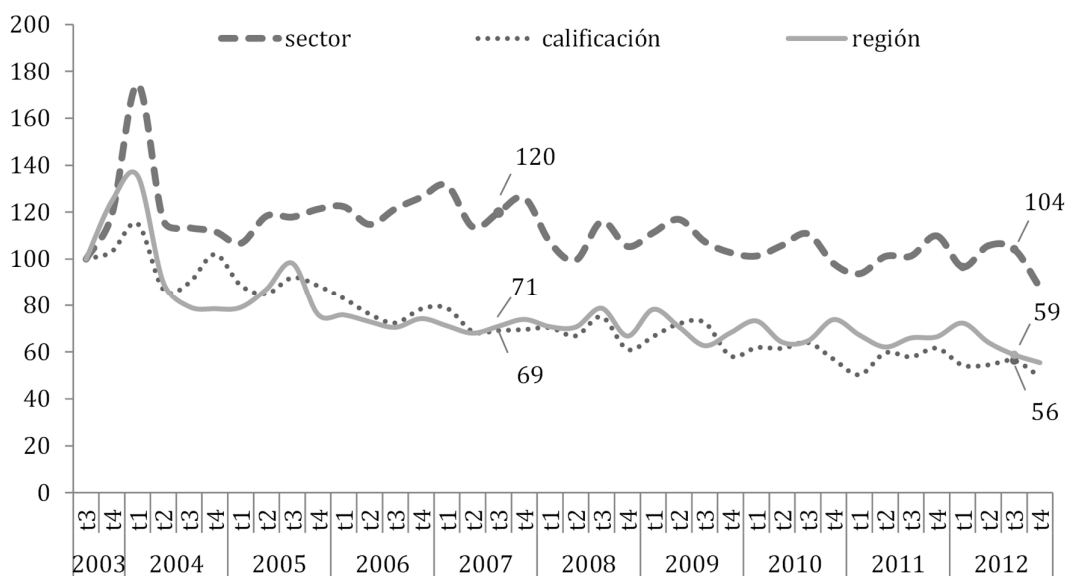
<sup>11</sup> Fuente: Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC) e Índice de Precios al Consumidor (INDEC).

<sup>12</sup> La desigualdad salarial se estudió a partir de los microdatos de la EPH (ingreso proveniente de la ocupación principal de los trabajadores asalariados ocupados), y el Índice Estadístico de Theil. La muestra expandida contó con alrededor de 8.400.000 casos (4to. trimestre de 2012). Para mayores precisiones metodológicas ver Barrera Insua (2017).

crece durante el primer quinquenio y a partir de allí desciende, pero sólo para regresar a su nivel inicial (queda 4 puntos porcentuales por encima, comparando un tercer trimestre contra otro) (Gráfica 2).

Gráfica 2: 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).

La variable central que explica el comportamiento diferencial de la inequidad sectorial es el precio de la hora según cada una de las ocupaciones. Esto es así dado que a lo largo de la serie no se producen cambios en la estructura ocupacional (el empleo por rama se mantiene constante), en las horas trabajadas en cada sector, o en las demandas de tiempos de trabajo según actividad. En otras palabras, cuando crece la desigualdad es porque crecen las distancias entre los salarios hora de cada actividad (y a la inversa).

Durante los años 2004-2005, aunque con mayor variabilidad, el índice de desigualdad sectorial siguió una tendencia similar a los restantes, con un patrón descendente irregular donde el retroceso del sector financiero (favorecido la década anterior) es uno de los principales contribuyentes. Simultáneamente, los sectores que más recuperan salarios reales

son construcción, agricultura y textiles, tradicionalmente retrasados en la estructura de ingresos.

Sin embargo, superado el ajuste inicial y hasta el año 2007, la inequidad sectorial aumenta (llega a estar 20 puntos por encima del valor inicial), y recién allí se registran mejoras. Esto fue así porque la disminución de la desigualdad no se vinculó 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 políticas sociales impulsadas por el gobierno en el segundo lustro (Salvia & Vera, 2011).

#### 4. Releer el fenómeno a través de un nuevo prisma.

Las explicaciones para la desigualdad salarial entre ramas de actividad pueden ser variadas. Desde el enfoque propuesto, trabajamos sobre dos dimensiones interrelacionadas que pueden favorecer la disparidad: los márgenes de ganancia de las empresas del sector y las condiciones de organización y acción de los sindicatos.

Primeramente, el hecho de que se incrementen las disparidades en tiempos donde se ampliaron las diferencias en las ganancias absorbidas por las ramas estudiadas, no es mera coincidencia. A nuestro entender, allí se encuentra la primera de las claves interpretativas de la dinámica diferencial. Para exponerlo se propone el cálculo del límite superior a la variación salarial (Botwinick, 1993), que puede escribirse como:  $L_i^S = r_i * \frac{K_i^f}{N_i}$ ; donde  $L_i^S$ : es límite superior a los incrementos salariales en el sector  $i$ ;  $r_i$ : tasa de ganancia en el sector  $i$ ;  $K_i^f$ : es el stock de capital fijo en el sector  $i$ ;  $N_i$ : es el nivel de empleo de fuerza de trabajo en el sector  $i$ .

Por tanto,  $L_i^S$  crece cuando aumenta la tasa de ganancia, cae la dotación de trabajadores requerida por el sector o sube el valor del capital aplicado. Conceptualmente, dicho incremento permitirá conocer cuándo el sector está en mejores condiciones para otorgar

incrementos salariales, o a la inversa. Para ejemplificar, un incremento salarial de 25 por ciento tendrá mayor impacto en las ganancias de una actividad que requiere una alta dotación de trabajadores (como en el caso de la construcción), que para aquellas de baja absorción de trabajo (como la minería). A nivel sectorial, la masa salarial (salarios por cantidad de trabajadores) crecerá más en el primer caso y por tanto, el impacto sobre la reducción del límite también es mayor.

El valor del límite superior se puede calcular año a año. Sin embargo, se utilizará el valor promedio del período (2003-2012) para conocer si el sector se encontró en buenas condiciones para otorgar incrementos salariales ( $L_i^S$  del sector por encima del valor mediano del conjunto de los sectores analizados, identificado con un signo +), o no tanto ( $L_i^S$  del sector por debajo del valor mediano del conjunto de los sectores analizados, identificado con un signo -). (Cuadro 1).<sup>13</sup>

Cuadro 1. Límite superior a la variación salarial por rama de actividad. Promedio del período 2003-2012. Argentina.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> El valor mediano de los límites se construye a partir del número de marcas (N) que son los promedios sectoriales. Se recomienda la utilización de la mediana como medida de tendencia central, cuando se trabaja con series que presentan valores atípicos, dado que se ve poco influida por éstos. En nuestro caso, se elige para evitar el impacto que ejerce el muy alto valor del límite superior de Minas y Canteras.

<sup>14</sup> La columna "Resultado" expresa la diferencia entre el valor del límite sectorial y el mediano. El doble signo refiere a un valor atípico, identificado a partir del test de Turkey.



Rama	2003-2012	
	$L_i^s$	Resultado
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	26	+
Minas y Canteras	995	++
Industria Manufacturera	14	-
Suministro de electricidad, gas y agua	20	-
Construcción	4	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	34	+
Valor mediano de $L_i^s$	23	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales, Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), Matriz Insumo-Producto (INDEC) y Coremberg (2009).

En concreto, los sectores *Minas y Canteras*, *Transporte y Agricultura* presentaron niveles superiores al valor mediano de  $L^S$ . Por lo cual, estas ramas de actividad, dadas sus características productivas y sus dinámicas de acumulación, son las que detentan las mejores condiciones para otorgar aumentos salariales.

Tal como señalamos antes, el límite superior alto explicita una *posibilidad* de incremento salarial, pero se podrá hacer efectivo si existe una relación de fuerzas que favorezca a los trabajadores. Aquí es donde se incluye la segunda dimensión de análisis: la acción de los trabajadores. Como propuesta empírica, el límite inferior ( $L_i^l$ ) puede ser aproximado por medio de los conflictos salariales impulsados por sindicatos de cada rama. Dichos conflictos pueden diferenciarse en términos temporales: conflictos pasados, institucionalizados en la negociación colectiva (NC), y conflictos presentes, identificados con la acción sindical (AS).<sup>15</sup> Así entendido, el conflicto sindical fija un “piso” salarial efectivo diferencial según rama de actividad.

La AS se estudia por medio de los conflictos salariales impulsados por sindicatos durante

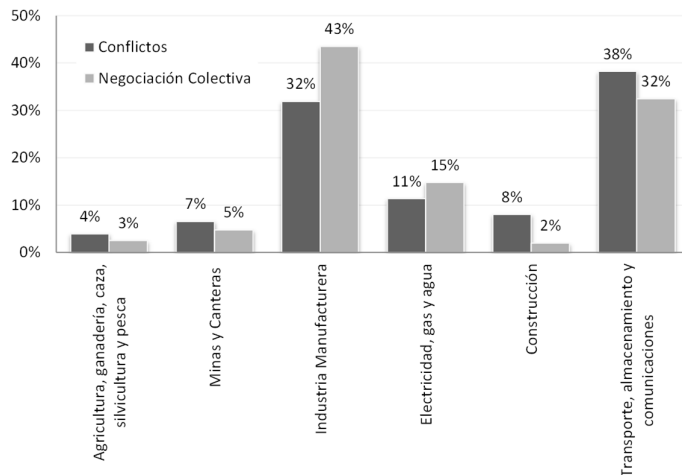
---

<sup>15</sup> Los aspectos metodológicos de la construcción de la categoría AS puede consultarse en Barrera Insua (2015).

el período<sup>16</sup>. Así, se observa una fuerte concentración de los conflictos ya que entre *Transporte y Comunicaciones e Industria Manufacturera*, detentan 70 por ciento del total (en términos absolutos, 542 y 452 conflictos, respectivamente). En el otro extremo figura el sector *Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca*, con 4 por ciento del total (56 conflictos).

La evidencia existente para las NC registradas entre los años 2006-2010, refuerza los resultados anteriores. La *Industria* y el *Transporte* concentran tres cuartas partes del total (43 % y 32 %, respectivamente). Mientras que los registros más bajos se encuentran en el sector agropecuario (3 %) y la construcción (2 %). Por otra parte, si bien distante de los sectores de mayor ritmo negocial, en este caso el sector de suministro de servicios públicos se diferencia de los menos dinámicos y aparece en torno al centro de la distribución con 15 por ciento de las negociaciones (Gráfica 3).

Gráfica 3: Acción sindical y Negociación Colectiva. Ramas seleccionadas. Términos porcentuales. Años 2006-2010.



Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS y Barrera Insua (2015).

<sup>16</sup> Fuente: Base de conflictos laborales (MTEySS), elaborada a partir del año 2006.

Sintéticamente, aparece una importante correspondencia entre conflictos presentes (AS) y pasados (NC). Es decir, allí donde más acciones sindicales se producen es donde más negociaciones colectivas son homologadas.

Las categorías NC y AS tomadas conjuntamente permiten construir  $L^I$ , indicador *proxy* del poder de negociación sindical. Tal como se hizo para  $L^S$ , los valores sectoriales se comparan con el valor mediano del límite que involucra el total de ramas seleccionadas, y así se encuentran los sectores que poseen un  $L^I$  alto o bajo.

Ahora bien, resulta prioritario ponderar los conflictos según el empleo registrado sectorial. El ordenamiento final establece que los límites inferiores altos, es decir, aquellos donde los sindicatos fijan mejores condiciones, corresponden a los sectores *Suministro de electricidad, gas y agua, Minas y canteras, y Transporte, almacenamiento y comunicaciones*. Mientras tanto, los sectores *Industria, Construcción y Agropecuario*, son los que muestran las peores condiciones para buscar incrementos salariales, y parten de un piso más bajo (Cuadro 2).

Cuadro 2. Límite inferior a la variación salarial: acción sindical ponderada según empleo por rama de actividad. Años 2006-2010.

Rama	Límite inferior		Conflictos ponderados	Resultado
	conflictos	empleo		
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	56	353.915	0,0002	-
Minas y Canteras	93	60.186	0,0015	+
Industria Manufacturera	452	1.168.607	0,0004	-
Suministro de electricidad, gas y agua	161	54.885	0,0029	++
Construcción	114	420.154	0,0003	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	542	481.703	0,0011	+
Valor mediano del límite			0,0008	

Fuente: elaboración propia en base a datos de MTEySS.

La lectura del fenómeno debe enfatizar la interacción de factores económicos que dan cuenta del proceso general de acumulación de capital, y factores políticos ligados al conflicto distributivo, para lograr una síntesis de los aspectos que influyen la determinación salarial

sectorial en la Argentina contemporánea. El cuadro 3 compendia los resultados, y permite relacionar los límites con los salarios promedio para el período estudiado.

Cuadro 3. Interacción entre el límite efectivo superior, inferior y salarios medios por rama de actividad. Argentina. Años 2003-2012.

Rama	Límite superior efectivo	Límite inferior efectivo	Salario 2003-2012	Resultado
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	+	-	1740	Salario bajo
Minas y Canteras	++	+	3612	Salario alto
Industria Manufacturera	-	-	1950	Salario bajo
Suministro de electricidad, gas y agua	-	++	2490	Salario alto
Construcción	-	-	1496	Salario bajo
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	+	+	2203	Salario alto
Valor mediano de los salarios			2076	

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

Cuando los signos presentan la misma dirección, donde  $L^S$  y  $L^I$  son altos (bajos), el salario se ubica por encima (por debajo) de la media. Estos son los casos de *Minas y Canteras*, y *Transporte*, por un lado, y *Construcción* e *Industria*, por el otro, con signos positivos y negativos, respectivamente.

Sin embargo, ¿qué sucede cuando los signos presentan condicionalidades diferenciales? Aquí, se propone tomar en cuenta la magnitud de cada uno de ellos. El sector de *Suministro de electricidad, gas y agua*, brinda el mejor ejemplo: representa un valor atípico al alcanzar prácticamente el cuádruple de conflictos que el valor mediano del límite, lo que permite señalar, como hipótesis, que allí se impone el poder de negociación sindical que consigue incrementos salariales, a pesar de las condiciones vinculadas con la órbita del capital. Y lo contrario sucede para los trabajadores del “campo”: a pesar de que las sustanciosas ganancias del período, el salario de los trabajadores del sector sigue estando por debajo del mediano, en tanto el menor número de conflictos de las ramas y el bajo ritmo negocial expresan una

organización sindical que no logra capturar parte de los beneficios.

En definitiva, la aproximación planteada propone una elaboración compleja donde las fuerzas vinculadas con la dinámica de uno y otro límite de variación, favorecen condiciones de diferenciación salarial.

## 5. Reflexiones Finales

La interrupción de las mejoras distributivas en la región en general y en Argentina en particular, impone contemplar nuevas políticas públicas para paliar el fenómeno. A su vez, en un análisis que coloca el aspecto estructural en el centro, la dimensión sectorial de la desigualdad salarial es clave, ya que no disminuyó en tiempos de relanzamiento de la acumulación, donde el mercado de trabajo exhibió notables mejoras en un corto tiempo.

En este sentido, el trabajo busca avanzar en aspectos vinculados con la estructura productiva y eminentemente relacionales: trayectorias de las tasas de ganancias sectoriales (ingresos del capital que pasan por momentos de crisis o bonanza), y las acciones impulsadas por los trabajadores y trabajadoras como respuesta a la dinámica económica (con resultados sobre salarios e instituciones laborales).

De esta manera, se exhibió la importante congruencia en las dimensiones estudiadas mediante límites de variación salarial: un mayor margen para otorgar aumentos se condice con una mayor fortaleza sindical (elevado número de negociaciones colectivas y acciones sindicales) para tener éxito en sus demandas, y viceversa. Además, en los casos con signos contrapuestos, *Servicios públicos* y *Agro*, la magnitud de uno de los límites logra dar cuenta del resultado.

Una agenda tan ambiciosa como la impulsada por los Objetivos de Desarrollo Sustentable y asumida como propia por el gobierno argentino (Consejo Nacional de Coordinación de Políticas Sociales, 2017), impone no sólo identificar causas sino realizar una evaluación crítica de dónde pueden encontrarse los escollos para avanzar entre los detentores del poder

económico. En ese sentido, la reducción de la desigualdad de resultados (meta 10.3) implica atender a los sectores menos beneficiados en el reparto de la riqueza, y también pensar en políticas públicas que se apropien de las ganancias extraordinarias, allí donde se generan (principalmente de los sectores extractivos). Así no sólo se logrará cerrar la brecha, controlando el límite superior de los salarios, sino que además se dotará al Estado de nuevas posibilidades para proteger a los que resultan perjudicados por el “juego competitivo”.

### Referencias bibliográficas

Acemoglu, D. (2002). Technical change, inequality, and the labor market. *Journal of economic literature*, 40 (1), p.7–72.

Bárcena, A., Prado, A., Hopenhayn, M., & Amarante, V. (ed.). (2014). *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible*. Santiago de Chile: CEPAL.

Barrera Insua, F. (2015). La acción sindical en el conflicto salarial de la Argentina post-convertibilidad (2006-2010). *Sociedad y economía*, (28), 115–136.

Barrera Insua, F. (2017). Desigualdad salarial sectorial en la Argentina (2003-2012): entre las características productivas de los capitales y la acción sindical. Universidad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Doi: 10.13140/RG.2.2.24860.39040.

Becker, G. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. New York: National Bureau of Economic Research.

Botwinick, H. (1993). *Persistent inequalities: wage disparity under capitalist competition*. Princeton University Press Princeton.

Castellani, A. (2004). Gestión económica liberal corporativa y transformaciones en el interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar. En A. Pucciarelli (ed.), *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura* (p. 173–218). Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.

CEPAL. (2011). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2010-2011*:

modalidades de inserción externa y desafíos de política macroeconómica en una economía mundial turbulenta. CEPAL. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/1074>

CEPAL. (2018). *Panorama Social de América Latina, 2017*. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/42716-panorama-social-america-latina-2017>.

Consejo Nacional de Coordinación de Políticas Sociales. (2017). *Informe Voluntario Nacional*. (p. 142). Buenos Aires: Presidencia de la Nación. Recuperado de [www.odsargentina.gob.ar/public/documentos/seccion\\_publicaciones/.../ivn\\_\\_16-06\\_.pdf](http://www.odsargentina.gob.ar/public/documentos/seccion_publicaciones/.../ivn__16-06_.pdf).

Jessop, B. (2007). *State Power: A Strategic-Relational Approach*. Cambridge: Polity Press.

López, E., & Vértiz, F. (2015). Extractivism, Transnational Capital, and Subaltern Struggles in Latin America. *Latin American Perspectives*, 42 (5), 152–168.

López-Calva, L. F., & Lustig, N. (2010). Explaining the Decline in Inequality in Latin America: Technological Change, Educational Upgrading, and Democracy. En: *Declining inequality in Latin America: a decade of progress?* (pp. 1-24). Brookings Institution Press.

Marx, K. (2004). *El Capital, Tomo I* (Vol. 1). Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.

Marx, K. (2010). *El capital, Tomo III* (Vol. 6). México: Siglo XXI.

Mincer, J. A. (1974). *Schooling, Experience, and Earnings*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.

Morley, S. A. (2000). *La distribución de ingreso en América Latina y el Caribe*. Chile: CEPAL.

Naciones Unidas. (2015). *Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*. Naciones Unidas. Recuperado de <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/la-agenda-de-desarrollo-sostenible/>

Pérez, P. E. (2011). ¿Nueva política económica, viejos problemas? Viabilidad económica y distribución de ingresos en la postconvertibilidad. En P. Chena, N. Crovetto, & D. T. Panigo (eds.), *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional*. (Primera, pp. 81-92). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CEIL-PIETTE / Universidad Nacional de Moreno / Miño y Dávila Editores.

Salvia, A., & Vera, J. (2011). Heterogeneidad Estructural y Desigualdad Económica: El patrón de distribución de los ingresos y los factores subyacentes durante dos fases de distintas reglas macroeconómicas. En *10 Congreso Nacional de Estudios del Trabajo* (pp. 1-27). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: ASET.

Shaikh, A. (2006). Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de economía política. Buenos Aires: RyR Ediciones.

Shaikh, A. (2008). Competition and Industrial Rates of Return. En P. Arestis & J. Eatwell, *Issues in Finance and Industry: Essays in Honour of Ajit Singh* (Palgrave Macmillan). New York.

Shorter, E., & Tilly, C. (1986). *Las huelgas en Francia, 1830-1968*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Slipak, A. M. (2014). América Latina y China: ¿'Cooperación Sur-Sur' o 'Consenso de Beijing'? *Revista Nueva Sociedad*, 250, 102–113.

Svampa, M. (2013). “Consenso de los Commodities” y lenguajes de valoración en América Latina. *Nueva sociedad*, (244), 30–46.

Tilly, C. (2000). *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Ediciones Manantial.

Tsoufidis, L. (2015). Contending conceptions of competition and the role of regulating capital. *Panoeconomicus*, 62 (1), 15.