



ASOCIACION ARGENTINA
DE ECONOMIA POLITICA

ANALES | ASOCIACION ARGENTINA DE ECONOMIA POLITICA

XLV Reunión Anual

Noviembre de 2010

ISSN 1852-0022

ISBN 978-987-99570-8-0

DESIGUALDAD SALARIAL EN LA INDUSTRIA
ARGENTINA: DISCUSIÓN DE LAS TENDENCIAS
EN 2003-2008

Marshall, Adriana

DESIGUALDAD SALARIAL EN LA INDUSTRIA ARGENTINA: DISCUSION DE LAS TENDENCIAS EN 2003-2008*

Adriana Marshall

(CONICET-IDES)

marshall@retina.ar

* Preparado para presentar en la XLV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Buenos Aires, 17-19 de noviembre, 2010. En este artículo se presentan resultados parciales de la investigación sobre "Productividad del trabajo, empleo y salarios en la industria manufacturera argentina (2003-2009)" que se desarrolla con apoyo del CONICET y de la ANPCyT.

Resumen

Focalizando en la industria, se examinan las tendencias en 2003-2008 en el salario promedio, la desigualdad salarial global y los diferenciales de salario entre actividades y entre niveles educativos/ de calificación y se discute la influencia de factores explicativos. Se concluye que el restablecimiento en este período, en términos tanto institucionales (reanudación de la administración estatal de los salarios y de la negociación salarial centralizada) como económicos (reaparición de la inflación), del régimen de determinación salarial que prevaleció desde mediados del siglo XX y hasta los 90 se refleja en el comportamiento de la desigualdad salarial, que se aproxima al vigente en el largo plazo pre-“convertibilidad”.

JEL: J3, J2

Abstract

Focusing in manufacturing industry, I examine the 2003-2008 trends in the average wage, in global wage inequality and in wage differentials across activities and across skill/educational levels, and discuss the influence of explanatory factors. It is concluded that re-establishment in this period, in terms of both institutions (resumption of state wage administration and of centralized wage bargaining) and economic factors (resurgence of inflation), of the wage determination regime prevailing from mid XXth century and until economic liberalization in the 1990s is reflected in the behaviour of wage inequality, that resembles that which was prevalent in the long-term, before the 1990s.

JEL: J3, J2

Las diferencias salariales entre actividades y al interior de cada una de ellas que se generaron en el sector manufacturero argentino a lo largo de las etapas “fácil” y “difícil” de industrialización tendieron a mantenerse, o a crecer sólo lentamente, hasta 1990, ya que la evolución de las remuneraciones fue bastante similar en todas las actividades industriales y en los distintos niveles de calificación (Marshall, 1978, 1995). Durante las etapas de industrialización substitutiva orientada al mercado interno y posteriores intentos de abandono de esta estrategia de crecimiento que se prolongaron hasta principios de los años 90, tanto (y sobre todo) la administración gubernamental del salario como, en los períodos en que estuvo permitida, la negociación colectiva de carácter imitativo que, al desarrollarse en un contexto de alta inflación, privilegió la preservación del poder adquisitivo, contribuyeron a la persistencia de coeficientes de dispersión salarial muy bajos (Marshall, 1995; Marshall y Perelman, 2004a).

Las pautas de determinación de los salarios se transformaron en los años 90 junto con el pasaje a un nuevo régimen macroeconómico. En esta década de liberalización de la economía y fijación de la paridad cambiaria con sobrevaluación del peso argentino, la estabilidad de precios implicó la desaparición de un marco común de referencia – la tasa de inflación – para la negociación colectiva en todas las actividades y se debilitó la negociación coordinada. La negociación centralizada (al nivel de cada actividad) de salarios básicos cesó a partir de 1995. Por otra parte, a diferencia de lo que había sido usual hasta los años 90, el gobierno no administró los salarios en forma directa, aunque impulsó la negociación descentralizada y guiada por aumentos de productividad. Todos estos factores promovieron un aumento de la desigualdad salarial. Además, otros dos procesos contribuyeron en la misma dirección. Uno, el fuerte aumento del desempleo (resultante de la apreciación cambiaria en el marco de la eliminación de trabas a las importaciones) y su secuela, la expansión del empleo precario, que afectaron más a los trabajadores más sustituibles cuyos ingresos son los más bajos. El otro, la propia intensificación de la competencia externa, que desalentó la traslación de aumentos salariales a los precios, generando topes al crecimiento de los salarios en las actividades más expuestas (Marshall, 2002; Marshall y Perelman, 2004b).

Como consecuencia de los cambios económicos e institucionales señalados, en la década del 90 se amplió la desigualdad salarial a favor de las industrias en las que la productividad crecía más rápidamente, que eran generalmente las actividades con mayores coeficientes de exportación. También se acentuaron las brechas salariales entre niveles educativos a favor de los más altos, en un período en el que aumentaba la demanda relativa de técnicos y profesionales, sobre todo en las actividades exportadoras (Marshall, 2002). El aumento del grado de desigualdad salarial en la industria marcó un claro contraste con las tendencias históricas.

A partir de 2002-2003, después de la crisis y posterior substancial devaluación del peso, se modificó el patrón de determinación salarial que se había desarrollado durante la década del 90. En el ámbito institucional, se restableció la administración estatal del salario vía elevaciones del salario mínimo y estipulación de aumentos salariales en valores absolutos (“suma fija”) que, naturalmente, benefician más a los salarios más bajos, como había sido habitual antes de los años 90. Además, después de varios años de inactividad se dinamizó, sobre todo desde 2004,¹ la negociación colectiva de salarios básicos al nivel de actividades. Finalmente, el gobierno intervino estableciendo limitaciones “informales” a los incrementos salariales negociados, aceptadas por, o consensuadas con, los sindicatos. En el ámbito económico, varios cambios resultan relevantes en la determinación del grado de desigualdad salarial. Uno de ellos es el resurgimiento de la inflación, cuyo liderazgo en orientar los reclamos salariales en la negociación colectiva tiene un efecto homogeneizador. Otro factor

¹ Ver, por ejemplo, el informe *Estado de la Negociación Colectiva Enero-Septiembre 2004*, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) en www.trabajo.gob.ar.

reside en el hecho de que, si bien no se retomaron los niveles de protección tarifaria que habían estado vigentes antes de la liberalización de inicios de los 90,² desde 2002 la tasa de cambio alta impuso un freno a las importaciones atenuando la restricción al traslado de aumentos salariales a precios, lo cual no sólo facilitó el desarrollo del proceso inflacionario sino también generó condiciones favorables para reducir la disparidad de los aumentos salariales. Tercero, y aunque durante el período 2003-2008 la incidencia del desempleo y el empleo precario continuó siendo elevada por comparación con los niveles que prevalecieron en el largo plazo (antes de los noventa), el empleo industrial creció considerablemente, acompañando la evolución del producto, y se amplió el reclutamiento, debilitándose así uno de los factores que habían favorecido en los 90 el crecimiento de la desigualdad de salarios en la industria. Por último, a diferencia lo que sucedió en la década anterior, el reclutamiento en la industria se concentró en los obreros calificados, mientras que caía la demanda relativa de profesionales y técnicos (Marshall, 2010). Es de esperar que en este contexto económico e institucional, como en otros períodos caracterizados por una o más de estas mismas circunstancias, se atenúe la dispersión de la evolución salarial e, incluso, que en algunos casos se reduzca la propia desigualdad de salarios, por lo menos entre los asalariados registrados en la seguridad social, a quienes los cambios institucionales afectan de manera más inmediata.

En lo que sigue se analiza la evolución de los salarios industriales entre 2003 y 2008. La hipótesis que guía el análisis plantea que las transformaciones tanto institucionales (concretamente, en este caso, la reactivación de la administración estatal de los salarios y la reanudación de la negociación salarial centralizada al nivel de la actividad) como económicas (la aceleración de la tasa de inflación y los cambios en la demanda relativa de calificaciones vinculados con la fase de recuperación) juegan un papel preponderante en la determinación del grado de desigualdad.³ Primero, se examinan el movimiento del salario industrial promedio y el comportamiento general de la desigualdad salarial en el sector industrial. Después, se analizan sucesivamente las tendencias en los diferenciales de salario inter-actividades y la evolución de las brechas salariales según niveles educativos y de calificación.

Comportamiento del salario industrial promedio

La tendencia en los salarios industriales es similar a la que caracteriza a los salarios de otros sectores económicos. El lugar que ocupa el salario industrial en el ranking de los salarios sectoriales no varió entre 1997 (año de expansión en una década de liberalización económica y desindustrialización) y 2007 (año de expansión en un contexto de mayor dinamismo industrial); durante este período se produjeron escasos cambios en los salarios sectoriales relativos, aunque disminuyó el grado de dispersión intersectorial, tanto porque, en términos relativos, subieron los salarios más bajos (excepto los del sector comercio) como porque cayeron los más altos (excepto en transporte y comunicaciones).⁴

Durante el período 2003-2008 el salario industrial promedio avanzó en términos nominales⁵ y en poder adquisitivo; en 2006 el salario real industrial había superado los niveles

² En el período 2003-2008 se tomaron numerosas medidas para proteger la producción nacional de sectores específicos (véase e.g. Gigliani y Perrone, 2009).

³ Para una presentación exhaustiva de las hipótesis acerca de los factores económicos e institucionales que influyen sobre la evolución de la desigualdad salarial, véanse Marshall (1995) y (2002).

⁴ Datos de Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP).

⁵ Existen diferencias (en gran parte derivadas de los componentes salariales incluidos según cada fuente de información) entre las diversas cifras (de: Encuesta Industrial [EI], SIJyP, Encuesta Permanente de Hogares [EPH], Censo Económico 2005) sobre remuneración promedio de los asalariados industriales registrados en la seguridad social, aunque la evolución salarial según las

prevalecientes en la década del 90.⁶ Entre 2003 y 2008 el índice de costo salarial real en la industria ajustado por productividad se incrementó del 57.6 al 82.8 (1997=100; www.cep.gov.ar/web). Si bien el costo salarial real aumentó más que la productividad, esta evolución parte del valor extremadamente bajo del salario en 2002-2003. En realidad, en 2008 el índice de costo salarial real ajustado por productividad (= 82.8) todavía está por debajo del nivel de 1997 (= 100), que era ya inferior al de 1993 (=125). Por lo tanto, en 2008 la participación asalariada en el valor agregado industrial continúa siendo inferior al nivel alcanzado en 1997.⁷

La evolución del salario industrial nominal entre 2003 y 2008 se caracteriza por dos etapas. En un primer momento (entre 2003 y 2005) creció, en promedio, aproximadamente casi tanto como (datos SIJyP) o algo más que (datos de Encuesta Industrial, EI) los aumentos de “suma fija” establecidos por el gobierno en ese período, pero mucho menos que el salario mínimo (cuadro 1). En cambio, entre 2005 y 2008 el salario promedio industrial se incrementó casi al mismo ritmo que el salario mínimo; este ritmo, por su parte, en 2006-2008 es bastante similar a la tasa de aumento del índice de precios al consumidor (IPC) no oficial (cuadro 1).⁸ Este proceso sugiere que en la primer etapa el impulso positivo al aumento de salarios provino casi exclusivamente de los incrementos administrados por el gobierno y su “incorporación” al salario, en forma desfasada, a través de la negociación colectiva, mientras que en la segunda etapa se trató de mantener vía negociación el poder adquisitivo del salario y las distancias salariales generadas en la primera.

Cuadro 1. Evolución de: salario industrial nominal y real, salario mínimo y aumentos salariales administrados, e índice de precios al consumidor (IPC), 2003-2008

Incrementos porcentuales

	Salario industrial nominal		Salario mínimo (promedio anual)	Aumentos de “suma fija”	IPC oficial	IPC Bs As City	Salario industrial real
	EI	SIJyP					
2004/03	26.7	16	61.4	27.9	6.1	--	9.9
2005/04	21.0	18	44.8	10.3	12.3	--	7.4
2006/05	25.3	20	25.1	--	9.8	10.7	8.9
2007/06	21.8	21	23.6	--	8.5	25.7	(9.1)
2008/07	25.2	27	25.2	--	7.2	23.0	nd

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de Encuesta Industrial, SIJyP, legislación, www.mecon.gob.ar, Buenos Aires City (<http://bsascity.googlepages.com>), www.cepal.org.

distintas estimaciones es bastante similar. Como se trata de remuneraciones netas, los datos de la EPH indican niveles salariales considerablemente inferiores a los provenientes de las restantes fuentes, que relevan datos en los establecimientos referidos a remuneraciones brutas.

⁶ Datos sobre salario real industrial en www.cepal.org.

⁷ En 1993 la participación asalariada en el valor agregado industrial (valor agregado bruto) alcanzaba un 44%, pero en 2003 había descendido a alrededor del 25% (valor agregado a precios básicos), datos de los censos económicos de 1994 y 2005. Esta tendencia se visualiza también en las series empalmadas (1950-2006) que presentan Kennedy y Graña (2009): precisamente en 2003 se llega al punto más bajo de la serie en la participación asalariada en el ingreso del sector industrial, año a partir del cual se inicia una leve recuperación.

⁸ Debido a la controvertida confiabilidad del índice de precios al consumidor oficial (elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos, INDEC) a partir de por lo menos 2007, tema ampliamente discutido en medios académicos, se presenta en el cuadro 1 un índice alternativo, no oficial.

Naturalmente, la relación salario mínimo/salario industrial promedio se fue modificando: la brecha entre ambos se redujo en distinto grado según cuál sea la fuente de información elegida (cuadro 2).⁹ A partir de los ajustes al salario mínimo que se aplican desde mediados de 2003, la evolución comparativa del salario mínimo y los salarios básicos de convenio para los trabajadores no calificados se caracteriza por una tendencia hacia la convergencia. En junio de 2003 el salario básico del personal no calificado (promedio de industria manufacturera y construcción) equivalía a 1,4 veces el salario mínimo, pero entre 2003 y 2005 la distancia se fue estrechando hasta desaparecer en el segundo semestre de 2005 porque el salario mínimo creció más que el salario básico de convenio (Marshall, 2006) y, por la misma razón, la relación se invirtió entre 2006 y 2008.¹⁰ En algunas actividades industriales el salario de los trabajadores no calificados podría haber llegado al monto establecido como salario mínimo (así como también al monto establecido vía aumentos de suma fija) sólo cuando al salario básico se le suman componentes adicionales de la remuneración, ya que la legislación permite que se alcance el nivel mínimo de esta forma (Marshall, 2006).¹¹

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

	SIJyP regist ¹	SM/SI		% que percibe hasta SM horario ¹		% que percibe hasta 2 SM horario ¹	
		EI	EPH	registrados	total	registrados	total
2003	18.2	24.2	25.0	0.8	8.6	19.5	38.9
2004	25.3	30.8	42.8	8.0	20.4	55.4	66.4
2005	31.2	36.8	54.7	18.7	34.0	79.8	85.7
2006	32.4	36.8	46.4	8.6	22.2	62.5	71.9
2007	33.2	37.3	sd	sd	sd	sd	sd
2008	32.8	37.4	49.9	15.7	25.0	67.3	73.1

¹ salario horario promedio, EPH 2do. semestre y SM promedio del 2do. semestre; para 2008, EPH 3er. trimestre, bases trimestrales publicadas en www.indec.gov.ar en diciembre 2009 ("nueva serie" de aquí en adelante) y SM promedio del 3er. trimestre; **salario horario EPH**: ingreso mensual de la ocupación principal, dividido por cantidad de horas trabajadas y por 4 semanas.

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

sd sin datos para el 3er trimestre 2007

Fuente: SIJyP; EI y Encuesta Permanente de Hogares (EPH), INDEC; www.mecon.gov.ar.

En general, la proporción de asalariados que recibe hasta un y hasta dos salarios mínimos varía con los cambios en la relación entre salario mínimo y salario promedio. El ajuste del salario mínimo implicó que entre 2003 y 2008 se incrementara la proporción de asalariados industriales que reciben hasta un salario mínimo (aunque continuó siendo muy baja en el

⁹ Cuando los datos en cuadro 2 se refieren a las remuneraciones brutas (EI, SIJyP), obviamente la brecha salario mínimo/salario industrial promedio está sobre-estimada.

¹⁰ Datos sobre evolución del salario básico de convenio (MTEySS hasta 2005; www.carpetas.com, 2006-2008) y salario mínimo (www.mecon.gov.ar).

¹¹ Un salario básico inferior al salario mínimo, vital y móvil "... no implica una irregularidad de la norma convencional, en tanto existan adicionales de convenio que sumados, la igualen o superen ..."; en sentido estricto, el salario mínimo se refiere al salario efectivamente pagado (MTEySS, *Estado de la Negociación Colectiva*, 1er Trimestre, 2005).

caso de los asalariados registrados), pero sobre todo que aumentara la proporción de los que, incluyendo todos los componentes de las remuneraciones en la ocupación principal, perciben hasta dos salarios mínimos, que pasó de un 19% de los asalariados registrados en 2003 a un 67% en 2008 y del 39% de la totalidad de los asalariados industriales al 73% (cuadro 2).¹² En el mismo cuadro se visualiza cómo la proporción de asalariados que perciben hasta uno o dos salarios mínimos oscila junto con los cambios en el *ratio* salario mínimo/salario promedio (este último estimado con datos de la Encuesta Permanente de Hogares).

Desigualdad salarial en la industria

El fuerte incremento del salario mínimo y el de los salarios más bajos originado en aumentos en valores absolutos establecidos por el gobierno se tradujeron en el progresivo acercamiento, a lo largo del período 2003-2008, del salario correspondiente a la mediana al salario industrial promedio (cuadro 3).¹³

Cuadro 3. Desigualdad salarial en la industria (1998-2008)

	coeficiente de Gini				mediana/ promedio %
	total asalariados salario mensual	total asalariados salario horario	asalariados registrados salario horario	asalariados no registrados salario horario	total asalariados salario horario
1998 mayo	.38	.37	.36	.36	77
semestres:					
2003 II	.39	.40	.36	.39	78
2004 II	.39	.41	.31	.55	72
2005 II	.35	.34	.31	.30	82
2006 II	.35	.34	.30	.32	81
trimestres n.s.:					
2003 iii	.42	.43	.37	.43	72
2008 iii	.34	.34	.32	.34	83

Fuente: estimaciones propias, sobre la base de datos de EPH: 1998: mayo; 2003-2006: 2dos. semestres; 2003 y 2008: 3er trimestre (nueva serie, n.s.).

La evolución del coeficiente de Gini correspondiente a la distribución del ingreso de los asalariados industriales (salarios por hora) no refleja en un primer momento (entre 2003 y 2004) el impacto del incremento relativo del salario mínimo y de los aumentos de “suma fija”

¹² El salario horario se estima a partir del ingreso mensual de la ocupación principal, dividido por horas trabajadas y por 4 semanas (según datos de EPH). Esta estimación se aplica de aquí en adelante en todos los casos en que el análisis considere salarios horario sobre la base de datos de la EPH.

¹³ Como se observa en el cuadro 3, en 2004 se distancia la mediana del promedio; en 2004 también aumentó considerablemente el coeficiente de Gini correspondiente a los salarios por hora de los trabajadores no registrados (llegando a una cifra tanto más elevada que las restantes que podría expresar problemas con los datos utilizados). Sin embargo, entre 2003 y 2004 cayó la brecha entre los salarios promedio de registrados y no registrados (estimaciones propias, EPH, 2do. semestre).

de ese período, pese a que justamente en este lapso tuvieron lugar los aumentos más significativos (cuadros 1 y 3). Esto podría deberse a que el cumplimiento con la normativa salarial fue sólo parcial, ya que en ese mismo período la desigualdad sí se redujo en el caso de los asalariados industriales registrados en la seguridad social, mientras que el coeficiente de Gini correspondiente a los salarios de los trabajadores industriales no registrados disminuye recién a partir de 2005 (cuadro 3).¹⁴ De hecho, los aumentos de suma fija de 2002 y 2003 se cumplieron sólo parcialmente, incluso con referencia a los trabajadores registrados (Marshall, 2004) y, además, el retraso en la efectiva aplicación de los ajustes en el salario mínimo puede llegar a ser considerable (Marshall, 2006). Entre 2004 y 2005, en cambio, la desigualdad salarial cayó y se mantuvo en el nuevo nivel entre 2005 y 2006; en 2008 los coeficientes de Gini no se alejarían significativamente de los correspondientes a 2006 (cuadro 3).¹⁵ A medida que se reduce la tasa de no registro y se tiende a una mayor difusión del cumplimiento con la normativa del salario mínimo la caída del grado de desigualdad se manifiesta también, con rezago, para el total de asalariados industriales. En 2004-2006 se llega a un coeficiente de Gini del salario horario de los trabajadores registrados considerablemente inferior al del período pre crisis (.36 en 1998), aunque cuando se focaliza en el total de asalariados la disminución es algo menos notoria y se manifiesta algo más tarde (cuadro 3).

El hecho de que entre los asalariados registrados la desigualdad disminuyera en 2003-2004 pero que después el cambio haya sido ínfimo sería consistente con la interpretación, mencionada más arriba, según la cual el primer impacto positivo de la intervención estatal sobre la desigualdad se “congeló” posteriormente a través de la negociación colectiva, tema que queda abierto a la investigación.

Durante 2003-2008, en la industria, disminuyó levemente incluso la brecha entre las remuneraciones de asalariados registrados y no registrados (entre 2003 y 2006 el salario horario de los trabajadores no registrados pasa de representar el 51% del salario de los registrados al 54%).¹⁶ Este mejoramiento relativo de los salarios de los trabajadores no registrados, que se habría extendido a casi todos los sectores de la industria,¹⁷ podría indicar un proceso de “*catching-up*” en un contexto de retroceso de la incidencia del empleo no registrado en la industria y de moderado crecimiento de los salarios de los trabajadores registrados. De todos modos, cuando se considera a los salarios mensuales, las distribuciones de los asalariados industriales registrados y no registrados continúan siendo muy dispares, ya que los últimos se concentran en los cuatro deciles inferiores según ingreso mensual de la ocupación principal: 48.4% en 2003, 60.8% en 2006, mientras que los asalariados registrados con ingresos en los cuatro deciles inferiores constituyen una evidente minoría (un 5.5% en 2003, 7.2% en 2006), a lo que seguramente contribuye la fuerte segmentación en la inserción laboral de registrados y no registrados, además de que la proporción que trabaja menos de 34 horas es visiblemente más alta entre los trabajadores no registrados que entre los registrados (29% versus 4% en 2006).¹⁸

En resumen, el período 2003-2008 indudablemente se caracterizó por una importante reducción del grado de desigualdad salarial al interior del sector industrial.

¹⁴ De todos modos, aún queda por explicar porqué aumentó en 2004, y luego disminuyó a partir de 2005, la desigualdad entre los trabajadores no registrados.

¹⁵ Los datos semestrales y trimestrales de EPH no son estrictamente comparables.

¹⁶ Estimaciones propias, EPH, 2do. semestre, salarios horario. Con los nuevos datos trimestrales de EPH, entre 2003 y 2008 se observa una disminución aún mayor de la brecha, pero el proceso de acercamiento se habría detenido hacia el año 2005 (salarios no registrados/salarios registrados: 0.49 en 2003, 0.59 en 2005, 0.57 en 2006, 0.57 en 2008; EPH, 3er trimestre, nueva serie).

¹⁷ Estimaciones con datos trimestrales de EPH, 2003, 2005, 2006 y 2008, nueva serie.

¹⁸ Estimaciones propias con datos de EPH, 2do semestre.

Diferenciales entre actividades industriales en la evolución salarial

En el marco de este proceso de atenuación de la desigualdad salarial en la industria, se observa que entre 2003 y 2008 también disminuyó el grado de dispersión de los niveles salariales entre actividades industriales: el coeficiente de variación pasa del 0.50 al 0.40.¹⁹ Por su parte, el coeficiente de variación inter ramas de los incrementos salariales promedio para el período 2003-2008 (0.11)²⁰ es substancialmente inferior al que caracterizó a los años 90 (1992-95 = 0.38; 1996-00 = 1.52)²¹ y, más aún, se fue reduciendo durante el período (2003-05 = 0.20; 2006-08 = 0.10).

El coeficiente de dispersión inter industrias de los incrementos salariales es, además, muy inferior al coeficiente de variación de las tasas de cambio promedio en la productividad del trabajo (1.14).²² Como es de esperar, los salarios correspondientes a las diversas actividades industriales tienden a ordenarse del mismo modo que los niveles de productividad, es decir, las ramas en las que la productividad es más elevada pagan salarios más altos.²³ Sin embargo, esta asociación no se reitera cuando se examinan las evoluciones comparativas de salarios y productividad durante 2003-2008²⁴ (además, tampoco la propia productividad creció más rápidamente en las ramas con niveles de productividad más altos). A diferencia de lo ocurrido en la década del 90, en particular en su segunda mitad, cuando estas variables están correlacionadas,²⁵ en el período 2003-2008 no existe asociación entre diferenciales inter ramas en el crecimiento de los salarios y en el de la productividad.

Tanto la disminución de la dispersión de los incrementos salariales promedio como la ausencia de asociación entre diferenciales inter ramas en la tendencia salarial y en el ritmo de aumento en la productividad del trabajo ponen de manifiesto que la situación se retrotrajo a la que era habitual antes de la década del 90. Durante 1975-1990 los coeficientes de variación de los aumentos salariales (inter actividades industriales) oscilaron entre 0.16 y 0.07 (Marshall, 1995); en este largo período fue muy frecuente la administración gubernamental de los incrementos salariales, bajo formas distintas y con distintos grados, y la negociación colectiva, cuando estuvo autorizada, con o sin restricciones, se desarrolló en forma coordinada en el marco de tasas de inflación considerables. La década del 90 resultó el único período histórico en el que, estando la negociación colectiva permitida y con

¹⁹ Sobre la base de datos de SIJyP, ramas industriales a dos dígitos, asalariados registrados en la seguridad social. En 1998, el coeficiente de variación era 0.48. Información proveniente de la EPH es coincidente, mostrando que la dispersión salarial inter ramas se redujo entre 2003 (1.02) y 2006 (0.78), tanto para el total de los asalariados industriales como para los registrados en particular (en este caso, del 0.85 al 0.71); estimaciones propias.

²⁰ Estimaciones propias con datos de la EI, ramas industriales a dos dígitos.

²¹ Datos para los años 90 en Marshall y Perelman (2004a), 22 ramas industriales. Las conclusiones no varían si se examina la evolución salarial de las ramas industriales a tres dígitos (coeficiente de dispersión: 0.70 en 1992-2000; 0.13 en 2003-2008). Se observa la misma tendencia si se analizan los incrementos de las remuneraciones según datos de SIJyP. Durante el interregno de crisis y devaluación (2001-2003) el coeficiente de variación ya había descendido al 0.23.

²² Estimaciones propias con datos de la EI (productividad por hora), ramas industriales a dos dígitos. La divergencia entre actividades industriales en las tendencias en la productividad del trabajo es algo más acentuada que en los años 90 (Marshall, 2010).

²³ Estimaciones propias con datos de la encuesta industrial anual (EIA, www.indec.gob.ar), ramas a dos dígitos, para el año 2002. Los coeficientes de correlación entre salarios mensuales promedio en cada actividad y variables proxy para productividad por asalariado son muy altos y significativos (= .887, salarios y valor bruto de la producción por asalariado; =.913, salarios y valor agregado bruto por asalariado, ambos significativos al 0.01).

²⁴ Véase cuadro 4, ramas industriales a tres dígitos.

²⁵ Los diferenciales inter ramas del cambio salarial y del cambio en la productividad tampoco están correlacionados en el período 1985-1990 (estimaciones propias, ramas a tres dígitos, EI).

escasas restricciones estatales, la dispersión salarial se acrecentó considerablemente. La ausencia de inflación y subsiguiente receso de la negociación de salarios básicos centralizada por actividad desde 1995, junto con el resquebrajamiento de la negociación coordinada en un contexto en el que se promovía la negociación “por productividad”, fueron factores decisivos en el crecimiento de la dispersión salarial y la vinculación entre crecimiento salarial y crecimiento de la productividad (Marshall y Perelman, 2004a).

La reanudación de la negociación colectiva de salarios básicos centralizada al nivel de la actividad y de la administración gubernamental del salario, que implicó aumentos salariales más elevados en las industrias con remuneraciones más bajas, convergieron después de la crisis para estrechar la dispersión salarial frente a las “oportunidades” de diferenciación que ofrecen los diferenciales de crecimiento de la productividad. Además, en el período 2003-2008 se fue acelerando el aumento del índice de inflación que, de este modo, vuelve a adquirir un papel preponderante, en vez de la evolución de la productividad, como guía para los reclamos salariales en todas las actividades, con un efecto homogeneizador.

Es coherente con este argumento el hecho de que entre 2003 y 2008 se redujera el deslizamiento salarial, ya que los salarios básicos de convenio se incrementaron más que los efectivamente pagados (32% y 24%, respectivamente),²⁶ a diferencia de lo que había ocurrido durante la segunda mitad de los años 90 cuando los últimos habían aumentado en asociación con el crecimiento diferencial de la productividad (Marshall y Perelman, 2004a). La caída del deslizamiento expresaría la creciente influencia de los salarios de convenio en la fijación del salario efectivamente pagado, pero también la escasa competencia entre empresas por la mano de obra disponible.

Las variaciones entre actividades industriales en el ritmo de aumento del salario dependen, teóricamente, de las diferencias, entre otros, en la evolución de la productividad y el empleo, así como en la estructura del empleo en términos de, por ejemplo, tamaño de las empresas, calificaciones y niveles educativos e incidencia del empleo precario. El peso de cada uno de los posibles factores explicativos de los diferenciales inter ramas en la evolución salarial en 2003-2008 requiere mayor investigación. Como vimos, los diferenciales inter ramas en los incrementos salariales no están asociados con diferenciales en la evolución de la productividad, pese a que podría suponerse que el crecimiento más rápido de la productividad generaría condiciones más favorables para la concreción de los reclamos sindicales de aumento salarial.²⁷ En cambio, están positivamente asociados con los diferenciales entre industrias en el crecimiento del producto (volumen físico), del empleo y de las horas trabajadas (cuadro 4), sugiriendo que las actividades en las que más se expande el empleo (obreros y horas trabajadas), cuyo avance sería más dependiente de la incorporación de mano de obra, habrían sido las más proclives a otorgar mayores incrementos salariales.

²⁶ Según datos sobre salarios básicos de convenio de trabajadores no calificados (promedio industria y construcción; www.carpetas.com.ar) y datos de EI.

²⁷ Nótese que, además, marcando una diferencia central con lo que ocurrió en los años 90 (al respecto, véase Marshall, 2002), las actividades con mayores coeficientes de exportación no se caracterizan por crecimiento salarial más rápido, así como tampoco muestran un ritmo más rápido de avance de la productividad.

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

Coefficientes de Pearson

	VOLUMEN FISICO	HORAS	EMPLEO	SALARIOS	PRODUCTIVIDAD [#]
VOLUMEN FISICO	1	.665**	.609**	.344*	.526**
HORAS	.665**	1	.976**	.509**	-.285*
EMPLEO	.609**	.976**	1	.487**	-.330*
SALARIOS	.344*	.509**	.487**	1	-.138
N	48	48	48	48	48

[#] evolución del volumen físico por hora de trabajo

** significativo al 0.01

* significativo al 0.05

Fuente: Estimaciones propias con datos de la Encuesta Industrial (EI), INDEC.

Sin embargo, también las diferencias inter ramas en los perfiles ocupacionales podrían contribuir a explicar los diferenciales en los incrementos salariales. En el período 2003-2008 los salarios tienden a aumentar más en las actividades que muestran mayor predominio de niveles de calificación relativamente bajos (es decir, en las que los niveles técnicos y profesionales tienen menor incidencia), que son los que, como veremos en la próxima sección, recibieron incrementos salariales superiores al resto. Un análisis exploratorio sugiere que la incidencia de los “obreros” en el empleo, diferencial entre ramas, contribuye a explicar las variaciones inter ramas en los aumentos salariales (coeficiente de Pearson = 0.617, significativo al 0.01).²⁸

Por último, las diferencias entre ramas en los aumentos salariales estarían asociadas con la estructura del empleo en términos de tamaño de las empresas, pero en forma inversa a lo que puede esperarse sobre la base del conocimiento existente: los salarios tienden a crecer más en las actividades industriales en las que es menor el peso de las grandes empresas en el empleo.²⁹ Esta situación se desvía de lo que es esperable ya que, en general, dada su

²⁸ Incrementos salariales, promedio anual 2003-2008 (EI) y proporción de obreros en el empleo de cada rama, 2003 (EPH), ramas a dos dígitos; se excluyen ‘tabaco’ y ‘equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones’, ya que para ambas ramas hay muy pocos casos en la muestra de la EPH; el reducido número de casos en algunas de las restantes ramas debilita la solidez de los resultados. Si para el último indicador se utilizan los datos del censo de población de 2001, el coeficiente no es significativo, pero estos datos, referidos a 2001, año de fuerte recesión, no necesariamente son válidos para describir la estructura del empleo que se conformó a partir de 2003. El escaso número de observaciones al considerar ramas a dos dígitos impide aplicar análisis de regresión, pero no ha sido posible utilizar datos para ramas industriales a tres dígitos, en parte por problemas de compatibilización entre las clasificaciones de actividades usadas en la EI y en la EPH y, en parte, por el escasísimo número de casos en algunas ramas en la muestra de EPH.

²⁹ Estimaciones propias, con datos de SIJyP sobre estructura de cada rama industrial según tamaño de las empresas y de la EI, índice de salarios por obrero (coeficiente de correlación para el período 2003-2008: -.494 significativo al 0.05; ramas a dos dígitos). Al eliminar las dos ramas con las proporciones más elevadas de empresas grandes, que además tuvieron los incrementos salariales más bajos y distantes del resto (‘tabaco’ y ‘equipos de radio, etc.’), el coeficiente continúa siendo negativo, pero deja de ser significativo. La inclusión de la variable ‘estructura según tamaño de la

mayor capacidad de pago, son las empresas grandes las otorgan los mayores aumentos salariales, y esta anomalía puede atribuirse nuevamente al hecho de que la administración gubernamental del salario elevó sobre todo los salarios más bajos, que se localizan en las empresas de menor tamaño. De hecho, entre 2003 y 2006 los salarios de las empresas pequeñas y medianas, con 6 a 100 ocupados, aumentaron más que los de las empresas grandes (más de 100 asalariados) y la brecha entre ambos disminuyó levemente.³⁰ En cambio, los salarios de los micro establecimientos se retrasaron con respecto a los restantes, pero los micro-establecimientos emplean a sólo una minoría de los asalariados industriales registrados.

Cuadro 5. Análisis de regresión de los determinantes de los diferenciales inter ramas industriales en la evolución del salario

Variable dependiente: incremento salarial anual promedio 2003-2008

Coefficientes Beta

	I	II	III	IV
VOLUMEN FISICO [#]	.020	--	--	--
EMPLEO [#]	.447**	--	--	.421**
PRODUCTIVIDAD [#]	--	--	-.201	--
CONCENTRACION ^{##}	-.208	-.067	-.243	--
VAL. AGR./ASALAR. ^{&}	--	-.352*	--	-.330*
Adj R ²	.20	.10	.04	.288
N	45	45	45	45

incrementos porcentuales anuales promedio, productividad por hora, 2003-2008

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

& VALOR AGREGADO POR ASALARIADO (proxy para nivel de productividad), 2003

** significativo al 0.01

* significativo al 0.05

Fuente: estimaciones propias con datos de la Encuesta Industrial (EI) y del censo económico de 2005.

Los coeficientes en el cuadro 5 (análisis de regresión, ramas a tres dígitos) confirman la asociación entre diferenciales inter ramas de crecimiento salarial y diferencias en la evolución del empleo, así como la ausencia de vinculación entre las diferencias inter ramas en el crecimiento salarial y en la evolución de la productividad. Resultan significativos los coeficientes negativos correspondientes a valor agregado por asalariado (nivel de productividad) al inicio del período, es decir, la relación es inversa a la esperable: los salarios crecieron más en las ramas con niveles de productividad más bajos. Por su parte,

empresa' en análisis de regresión utilizando datos para ramas a tres dígitos está obstaculizada por el hecho de que los datos del censo económico (para 2003) permiten identificar la proporción que representan las empresas grandes (101 y más asalariados) en el empleo sólo para una parte de las 48 actividades industriales incluidas en la EI. En cambio, puede incluirse en los modelos de regresión para ramas a tres dígitos una aproximación al grado de concentración de la rama (proporción del valor agregado de la rama generado por las empresas cuyo valor de producción supera los 3 millones de pesos), véanse ejemplos en cuadro 5.

³⁰ Datos de EPH, 2dos. semestres, asalariados registrados. Si se incluye a los trabajadores no registrados la tendencia no varía.

no hay relación entre diferenciales entre industrias en el crecimiento salarial y diferencias en el grado de concentración de las actividades industriales. En cualquier caso, el peso explicativo de las variables incluidas en los modelos alternativos presentados es muy bajo y queda pendiente la incorporación de variables adicionales.

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

Brechas salariales: niveles de calificación y educativos

Ya en los años 90 había tendido a disminuir, al interior de la industria, la brecha entre los salarios de los que habían completado el nivel secundario y los de los que habían terminado sólo la educación primaria (Marshall, 2002). Esta tendencia se agudizó durante la crisis de principios de los 2000 y continuó entre 2003 y 2006/08 (cuadro 6),³¹ sugiriendo que, con la mejora general del nivel educativo de la población, se fue desvaneciendo la ventaja de haber completado los estudios secundarios. Junto con una oferta creciente de trabajadores con mayores niveles educativos, en el largo plazo fue decreciendo el *premium* a la educación secundaria, pese a que todavía en 2006 sólo un 34% de los obreros calificados tenía educación secundaria completa (Marshall, 2010). Además, en la coyuntura 2003-2008 habrían sido precisamente los asalariados que no alcanzaron el nivel secundario los que más se beneficiaron con los incrementos del salario mínimo. Por su parte, posiblemente por la misma razón, la evolución comparativa de los salarios básicos de trabajadores no calificados y calificados (promedio industria y construcción), que crecieron aproximadamente en la misma medida, muestra una mínima ventaja para los primeros,³² lo cual es consistente con la tendencia al acercamiento de los salarios de los trabajadores no calificados a los de los calificados (cuadro 6). En realidad, ya en la década del 90 las remuneraciones de los obreros no calificados se habían aproximado a las de los calificados (cuadro 6), pero las causas de esta evolución pueden rastrearse en la fuerte caída de la demanda de trabajo calificado en la industria en un período de continuada contracción del empleo sectorial.

³¹ En el cuadro 6 se presentan datos referidos no sólo al total de áreas urbanas relevadas por la EPH sino también a las tres principales ciudades (Buenos Aires, Córdoba y Rosario) para permitir la comparación entre las tendencias de los años 2000 y las de los años 90, ya que no hay información para todas las ciudades para la primera mitad de la década del 90. Las brechas salariales son bastante similares si se considera tanto a todos los asalariados, registrados y no registrados, como sólo a los asalariados registrados. El reducido número de casos en algunas categorías limita la exploración de posibles diferencias entre ramas industriales.

³² Evolución entre extremos, diciembre 2002-diciembre 2008, 368% (no calificados) y 365% (calificados); datos de INDEC en www.carpetas.com.ar.

Cuadro 6. Distancias salariales según niveles educativos y de calificación (1992-2008)

Salarios por hora

i. Niveles educativos

	GBA - G. Córdoba - G. Rosario				total urbano					
	EPH puntual		EPH continua semestres		EPH puntual		EPH continua semestres		EPH continua, nueva serie, trimestres	
	1992	1998	2003	2006	1998	2002	2003	2006	2003	2008
PC/TC	0.33	0.28	0.32	0.39	0.28	0.33	0.33	0.39	0.28	0.44
SC/TC	0.54	0.43	0.38	0.46	0.43	0.44	0.41	0.47	0.34	0.53
PC/SC	0.61	0.64	0.83	0.85	0.65	0.74	0.81	0.83	0.80	0.83

PC: primario completo; SC: secundario completo; TC: terciario completo (menos de 100000 casos en esta categoría, excepto en 2008).

ii. Niveles de calificación

	GBA - G. Córdoba - G. Rosario		total urbano				
	EPH puntual		EPH puntual	EPH continua semestres		EPH continua, nueva serie, trimestres	
	1992	1998	1998	2003	2006	2003	2008
calificado/profesional	0.39	0.22 *	0.22*	0.28*	0.31*	0.25*	0.33*
calificado/técnico	-- [#]	0.58 *	0.54*	0.42*	0.56*	0.41*	0.65*
no calif./calificado	0.78	0.94	0.90	0.74**	0.78**	0.73	0.77

* en la categoría profesional el número de casos es muy reducido; técnicos menos de 100000 casos

en 1992 no se puede identificar a la categoría 'nivel técnico'

** no calificados menos de 100000 casos

Fuente: EPH puntual, mayo 1992 y 1998, octubre 2002; EPH continua, 2do. semestre, 2003 y 2006; EPH continua nueva serie, 3er. trimestre, 2003 y 2008.

En cambio, entre 1992 y 2000 las distancias salariales, al interior del sector industrial, entre profesionales y obreros, así como entre los que completaron el nivel educativo terciario/universitario y el resto, se habían ampliado, sobre todo en las actividades con mejor performance de la productividad y mejor desempeño exportador (Marshall, 2002).³³ Sin embargo, en el período 2003-2006 se produce una inflexión de tendencia, ya que los salarios de los trabajadores que o bien finalizaron sólo la educación primaria o completaron el nivel secundario aumentaron mucho más que las remuneraciones de los que terminaron el nivel educativo superior o universitario (mientras que los dos primeros se incrementaron un 70% y 63%, respectivamente, entre extremos del período, los últimos crecieron un 39%).³⁴ Hacia 2008 la brecha salarial entre los que completaron la educación ya sea primaria o secundaria y los que finalizaron el nivel terciario se había acortado, indicando que

³³ Véase Acosta y Gasparini (2007) acerca de los determinantes de las diferencias inter ramas en el crecimiento del premio a la educación entre 1991 y 2001.

³⁴ Estimaciones propias, EPH 2003 y 2006, 2dos. semestres.

disminuyó también el premio a la educación superior (cuadro 6).³⁵ En el mismo período 2003-2008, además, se redujeron los diferenciales salariales entre obreros por una parte y técnicos y profesionales por la otra (cuadro 6). En estos años la participación de los obreros calificados en el empleo industrial pasó de un 64% a un 74%,³⁶ crecimiento que tuvo lugar a expensas de todas las restantes categorías de calificación (Marshall, 2010), y en la explicación de la evolución de la desigualdad salarial según niveles de calificación/educativos se podrían conjugar entonces la menor demanda relativa de personas con niveles educativos y de calificación altos³⁷ y la administración salarial del gobierno a favor de las remuneraciones más bajas.³⁸ Estos aumentos salariales derivados de la intervención estatal no se trasladaron hacia arriba en forma proporcional, menos aún a las categorías profesionales, cuyos salarios en general se fijan fuera del ámbito de la negociación colectiva.

Conclusiones

Históricamente, desde aproximadamente mediados del siglo XX, se pueden identificar en la Argentina tres etapas principales según la combinación particular entre contexto macroeconómico y en el mercado de trabajo y régimen institucional de determinación salarial, con impactos específicos sobre la evolución de la desigualdad salarial.

Primero, la etapa caracterizada por una economía con fuertes restricciones a las importaciones (que facilitaban la traslación a precios de los aumentos salariales), elevada tasa de inflación, niveles de desempleo relativamente bajos, reiterada intervención estatal vía la administración del salario y, cuando no estuvo prohibida, negociación colectiva coordinada, centralizada a nivel de actividades, liderada por la tasa de aumento de los precios. La convergencia de estos factores se tradujo en un bajo grado de desigualdad salarial.

Segundo, la etapa que comienza a principios de la década del 90, de apertura a las importaciones con tasa de cambio baja, estabilidad de precios, desempleo elevado, debilitamiento de la negociación coordinada y avance de la negociación descentralizada por empresa, reemplazo de la tasa de aumento de los precios por la de aumento de la productividad como factor orientador en la negociación colectiva y, a partir de 1995, cese de la negociación centralizada de salarios básicos. Estos factores contribuyen a explicar el considerable aumento de la desigualdad de salarios, en vinculación con los diferenciales en el crecimiento de la productividad.

³⁵ El nivel del salario, como es esperable, depende de sexo y edad, tamaño del establecimiento, calificación de la tarea, actividad industrial, antigüedad en el empleo, entre otros. Aunque todos estos factores muestran coeficientes estadísticamente significativos y con el signo esperado, tienen escaso peso explicativo. Los determinantes más significativos de las diferencias salariales en la industria son nivel educativo (específicamente, haber completado la educación universitaria) y situación frente a la seguridad social (registro de la relación laboral). La comparación 2003-2006, consistentemente con el resultado del análisis de la evolución de las brechas salariales, indica cierta pérdida del "premio" a la educación universitaria (y creciente importancia del registro de la relación laboral, así como de empleo en un micro establecimiento) en la explicación de la desigualdad (resultados de análisis de regresión con datos de EPH, 2do. semestre).

³⁶ Estimaciones propias, con datos de EPH, 3er trimestre, nueva serie. La tendencia no varía si se considera sólo a los asalariados registrados.

³⁷ De todos modos, el período 2003-2008 podría visualizarse como demasiado corto como para que los cambios en la demanda relativa de las distintas categorías laborales hubieran generado cambios significativos en los salarios relativos según niveles de calificación/educativos.

³⁸ Naturalmente, podría haber diferencias entre actividades industriales, que deben ser analizadas.

Por último, la etapa que se inicia en 2003 (vigente aún en 2008) y que comparte con la primera características como administración estatal del salario e inflación creciente (aunque a un ritmo más lento que en la primer etapa), pero con un mercado de trabajo que opera con un nivel de desempleo más elevado. En esta etapa, si bien no se retornó al grado de protección frente a las importaciones que existía antes de 1991, los efectos esperables de la apertura a las importaciones sobre la evolución del grado de desigualdad tienden a estar neutralizados por la barrera impuesta por la tasa de cambio relativamente alta. En este período disminuyó la dispersión inter actividades en la evolución salarial y ésta dejó de estar asociada con los diferenciales en el comportamiento de la productividad, vinculándose más bien con el crecimiento diferencial del empleo. Además, las distancias salariales entre niveles de calificación y educativo se estrecharon. Se atenuó el “premio” a la educación superior con respecto a los años 90, tendencia que por una parte expresa el impacto de la administración salarial a favor de las remuneraciones más bajas, pero por la otra también posiblemente se relacione con la forma que asumió la reactivación industrial, que implicó mayor reclutamiento relativo de obreros calificados.

Tanto la reanudación de la tradicional administración estatal del salario como la reactivación del rol de la inflación en la negociación colectiva de salarios se conjugaron después de 2003 para producir un resultado que, por lo menos entre los asalariados registrados en la seguridad social, retrotrajo el grado de desigualdad salarial a niveles más similares al que predominó antes de la década del 90, cuando los regímenes de determinación salarial tenían aspectos relevantes en común con el que se desarrolló entre 2003 y 2008. En perspectiva, la década del 90 representó un punto singular en la evolución histórica de los patrones de determinación salarial y del grado de desigualdad de salarios. De todos modos, la tendencia hacia una menor desigualdad entre asalariados industriales que se evidencia entre 2003 y 2008 se produjo en un período en que la participación de los salarios en el valor agregado industrial no recuperó ni siquiera el nivel que tenía en 1997.

El hecho de que al revertirse el régimen de determinación salarial a los patrones usuales pre década de “Convertibilidad” también los niveles de desigualdad salarial se aproximaron a los vigentes en el largo plazo antes de los 90 fortalece la interpretación según la cual factores institucionales, como presencia o ausencia de intervención estatal en la fijación de los salarios y existencia o no de negociación centralizada, y factores económicos, como tasa de inflación, contribuyen a explicar la evolución del grado de desigualdad salarial.

En el período 2003-2008 pautas informales (establecidas ya sea por el gobierno o a través de un pacto entre gobierno y sindicatos) que, en distintos momentos, impusieron rangos para los incrementos salariales se sumaron a la inflación y - ¿reemplazaron? - a la negociación coordinada reduciendo la dispersión entre ramas industriales del ritmo de crecimiento de los salarios. En este marco, un tema que requiere mayor investigación es el papel específico de la negociación colectiva en la determinación del grado de desigualdad salarial. En particular, para identificar el papel que desempeñó la negociación colectiva en la evolución de la desigualdad salarial entre categorías laborales al interior de cada actividad es necesario profundizar, entre otros, en el estudio de los cambios (o, por el contrario, la continuidad) de las escalas salariales en cada sector.

Referencias

Acosta, P. y Gasparini, L., 2007. “Capital accumulation, trade liberalization, and rising wage inequality: The case of Argentina,” *Economic Development and Cultural Change*, 55: 793-812.

Kennedy, D. y Graña, J. M., 2009. "Salarios y productividad en la industria argentina. Perspectivas a partir de una mirada histórica", 9° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, agosto.

Gigliani, G. y Perrone, G., 2009. "Argentina, peso devaluado y agravamiento del déficit industrial. 2002-2008", III Jornadas de Economía Política, Universidad Nacional General Sarmiento, noviembre.

Marshall, A., 1978. *El Mercado de Trabajo en el Capitalismo Periférico: el caso de Argentina*, Santiago: PISPAL-CLACSO.

Marshall, A., 1995. "Regímenes institucionales de determinación salarial y estructura de los salarios, Argentina (1976-1993)", *Desarrollo Económico*, 35 (138: 275-288).

Marshall, A., 2002. "Transformaciones en el empleo y la intervención sindical en la industria: efectos sobre la desigualdad de salarios", *Desarrollo Económico*, 42(166: 211-230).

Marshall, A., 2004. "Empleo 'no registrado' en la Argentina: estudios de sus salarios relativos", OIT, *Serie Documentos de Trabajo* 5, Buenos Aires.

Marshall, A. (con la colab. de L. Perelman), 2006. "Salario mínimo, mercado de trabajo y pobreza en la Argentina (2003-2005)", en *Informalidad, Pobreza y Salario Mínimo*, Buenos Aires: OIT.

Marshall, A., 2010. "Desempeño del empleo industrial: 2003-2008 en perspectiva", *Realidad Económica*, 249: 39-55.

Marshall, A. y Perelman, L., 2004a. "Cambios en los patrones de negociación colectiva en la Argentina y sus factores explicativos", *Estudios Sociológicos*, XXII (65: 409-434).

Marshall, A. y L. Perelman, L., 2004b. "What causes collective bargaining patterns to change? The erosion of homogenizing bargaining in Argentina" (inédito).