

**LOS SALARIOS REALES EN EL LARGO PLAZO:  
SURGIMIENTO DE UN NUEVO PISO ESTRUCTURAL  
DE LAS REMUNERACIONES EN ARGENTINA**

AUTOR:

FABIÁN AMICO

**Documento de Trabajo N° 67 – Marzo de 2015**





DIRECTOR

GUILLERMO WIERZBA

INVESTIGADORES

MARTÍN BURGOS ZEBALLOS

JORGE GAGGERO

VERÓNICA GRONDONA

RODRIGO LÓPEZ

PABLO MARESO

ESTANISLAO MALIC

ANDREA MEDINA

MARÍA SOL RIVAS

MARÍA ANDREA URTURI

INVESTIGADORES INVITADOS

FABIÁN AMICO

CLAUDIO CASPARRINO

NORBERTO E. CROVETTO

JUAN MATÍAS DE LUCCHI

ALEJANDRO GAGGERO

GUILLERMO HANG

FERNANDO PORTA

MAGDALENA RUA

ARIANA SACROISKY

JUAN SANTARCÁNGELO

DANIEL SCHTEINGART

CONSEJO ACADÉMICO

CECILIA CARMEN FERNÁNDEZ BUGNA

ROBERTO FRENKEL

ALFREDO T. GARCÍA

FEDERICO PASTRANA

Las opiniones vertidas en el trabajo no necesariamente coinciden con las de las entidades patrocinantes del Centro.

Para comentarios, favor dirigirse a: [informacion@cefid-ar.org.ar](mailto:informacion@cefid-ar.org.ar)

## **INDICE**

|   |    |
|---|----|
| 1. Introducción.....  | 4  |
| 2. Acerca del enfoque teórico adoptado .....                            | 5  |
| 2.1 El enfoque convencional .....                                       | 5  |
| 2.2. Un enfoque alternativo .....                                       | 8  |
| 3. Salarios reales: tendencia de largo plazo y hechos estilizados ..... | 15 |
| 3.1. Desempleo .....  | 16 |
| 3.2. Productividad.....   | 21 |
| 3.3. Tasas de interés, términos de intercambio y tipo de cambio .....   | 25 |
| 3.4. Una estimación econométrica.....                                   | 31 |
| 4. Instituciones, macroeconomía y conflicto social.....                 | 35 |
| 4.1. El golpe de Estado de 1976 .....                                   | 38 |
| 4.2. Democracia, conflicto distributivo e hiperinflación .....          | 43 |
| 4.3. La convertibilidad y la era del alto desempleo .....               | 50 |
| 5. Principales conclusiones y comentarios finales .....                 | 59 |
| 6. Referencias .....  | 65 |

## 1. Introducción

El objetivo del presente trabajo es describir e interpretar la *tendencia* de los salarios reales en Argentina en el período 1974-2013. Aunque en el curso del análisis se hará uso de series estadísticas anteriores a ese período, el año de inicio se justifica porque representa el pico máximo de salario real en Argentina y el comienzo de una etapa signada por una tendencia claramente declinante que persiste hasta 2002, donde alcanza un mínimo histórico y desde allí comienza a revertirse. El interés principal es analizar los factores determinantes de esa tendencia.

El punto de partida conceptual es que el supuesto convencional de que la tendencia de los salarios puede describirse y explicarse mediante el uso de curvas de demanda y oferta basadas en los mecanismos de sustitución neoclásica es incorrecto como ha mostrado buena parte de la literatura moderna.

En lugar de este supuesto, el trabajo hará uso de un enfoque alternativo, a saber: que la tendencia de los salarios reales es afectada decisivamente por un conjunto de circunstancias históricas y actuales que pueden resumirse, en general, por las condiciones del mercado de trabajo, el grado de organización de las partes involucradas y por factores económicos y político-institucionales más amplios, tal como había establecido la vieja economía política clásica (incluyendo a Marx).

Estas circunstancias y factores afectan la determinación del salario en el largo plazo a través del mismo canal: mediante su influencia sobre la habilidad y capacidad de las partes involucradas para establecer condiciones favorables para sí mismas en la distribución del ingreso. Por ende, no existe una jerarquía a priori en el rol respectivo de cada uno de estos factores y circunstancias, aunque el análisis empírico e histórico puede mostrar que en contextos específicos ciertos factores han sido más importantes que otros, y también eventualmente podría indicarse su influencia recíproca.

El trabajo está organizado del siguiente modo. Además de esta introducción, consta de cuatro secciones. En la segunda sección se resumen las principales críticas al enfoque convencional sobre los salarios y se reseñan los rasgos principales de un enfoque alternativo. En correspondencia con el enfoque propuesto, la tercera sección describe las relaciones empíricas con las variables consideradas potencialmente relevantes y el posible sentido en que tales variables podrían afectar los salarios reales,

culminando con una estimación econométrica del largo período que va de 1960 hasta el presente.

La cuarta sección intenta indagar en condiciones y circunstancias más amplias (sociales, económicas y políticas) muchas veces decisivas en el análisis de la evolución de los salarios. Finalmente, la quinta sección resume las principales conclusiones del trabajo y realiza unos pocos comentarios finales.

## **2. Acerca del enfoque teórico adoptado**

### **2.1 El enfoque convencional**

En la teoría neoclásica, en términos generales, la determinación de los salarios guarda relación con un sistema de equilibrio en el cual la oferta de factores es la variable independiente en el crecimiento de largo plazo (Ver Romer, 2012, cap. 6 y 10; Mankiw, 2009, cap.6, Blinder, 1997; Taylor, 1997; entre otros). Esta visión requiere el equilibrio en los mercados de factores y esto, como observó Serrano (2001), requiere a su vez que dos condiciones sean satisfechas: 1. Que exista flexibilidad del precio de los factores; 2. Que existan funciones de demanda de “buen comportamiento”, en particular para el “factor” capital.

Un punto importante en este enfoque es el hecho de que la oferta y demanda del factor en el largo plazo alcanzarán su equilibrio a través de un mecanismo muy particular en el cual la demanda del factor considerado se adaptará a la dotación del recurso. Así, la causalidad va desde el recurso productivo (como variable determinante) hacia la demanda del factor. El rasgo central reside en que el equilibrio fue obtenido debido a que es la dotación factorial la que indujo o generó la demanda necesaria por tal factor.

En este contexto, un aumento exógeno de la dotación de un factor llevará, en el largo plazo, a un aumento de la demanda por ese factor. El aumento de la disponibilidad de ese factor en relación a su demanda inicial conducirá a una reducción de su precio en relación al de otros factores. Esta caída del precio relativo del factor llevará, por un lado, a un abaratamiento de los métodos de producción que utilizan más intensivamente ese factor (conduciendo a la sustitución en la producción), y por otro, a abaratar el precio final de los bienes en cuya producción ese factor es utilizado en proporción más alta (conduciendo a la sustitución en el consumo).

En el caso particular de una cierta dotación de un tipo de trabajo, por ejemplo, dada la cantidad utilizada de todos los otros factores (incluyendo otros tipos de trabajo) se puede derivar una curva de demanda de ese tipo de trabajo. El principio de sustitución se representa mediante curvas de demanda de pendiente negativa. Asimismo, el supuesto de flexibilidad de precios implica que el salario real de este tipo de trabajadores caerá indefinidamente en tanto la demanda de trabajo resulte inferior a la oferta disponible (y aumentará constantemente en tanto la demanda sea superior a la oferta).

Si se produjera, por ejemplo, un aumento exógeno en la cantidad de trabajadores de ese tipo, el supuesto de flexibilidad de los precios implica que los salarios reales de los trabajadores caerán. Por el principio de sustitución, esta caída del salario real incrementará la demanda por ese tipo de trabajo por una doble vía. Por un lado, llevará a que las firmas usen crecientemente métodos de producción que utilizan más intensivamente ese tipo de trabajo (sustitución en la producción). Por otro, los bienes finales que utilicen coeficientes más altos de ese tipo de trabajo serán crecientemente demandados por los consumidores (sustitución en el consumo). Luego, este mecanismo se aplica para todos los tipos de trabajo y genera una tendencia al equilibrio del mercado para el conjunto del factor trabajo. Así, en la explicación neoclásica, sería el número de oportunidades de empleo el que se ajusta a la oferta disponible de trabajo.

Esta interpretación requiere obviamente que las condiciones requeridas para el equilibrio se verifiquen en la realidad, lo que supone que uno debería constatar empíricamente que los precios de los factores deben ser "flexibles" (tanto en términos nominales como reales), y que las funciones de demanda de factores deben ser de "buen comportamiento".

Veamos primero la hipótesis de la (generalizada) flexibilidad de precio de los factores. El principal problema aquí es que tal hipótesis carece de contenido empírico (Serrano, 2001). En el caso de la flexibilidad de largo plazo de los salarios reales, uno de los escasos puntos de consenso es que, en general, incluso en ausencia de sindicatos fuertes o de regulaciones salariales específicas, los salarios *no tienden a caer indefinidamente* en situación de desempleo involuntario, ni tienden a aumentar sin límite cuando el mercado laboral está relativamente "apretado".

Existe un consenso creciente en que la determinación de los salarios siempre está fuertemente influenciada por las fuerzas institucionales, políticas y culturales, y que esta parece ser una característica fundamental del funcionamiento de los mercados laborales.

Y no parece correcto suponer que tales fuerzas tendrán sólo efectos transitorios, puesto que no pueden ser consideradas como meras "perturbaciones" de corto plazo

respecto de las fuerzas subyacentes de la "oferta y la demanda" (Levrero & Stirati, 2004). Por la misma razón, los factores institucionales y/o extra-económicos que determinan la "rigidez" salarial no pueden ser considerados como las causas del desempleo (este último dependiendo esencialmente de la demanda efectiva y el cambio técnico, dada la oferta de trabajo).

Los salarios, por tanto, no siguen la "ley de la oferta y la demanda" y por ende no son "flexibles" en el sentido específico en que se entiende en la teoría neoclásica. Esto no significa que los salarios sean rígidamente fijos o constantes en el tiempo, ni que sean *completamente* independientes de las condiciones del mercado laboral.

Reconocer el impacto de las condiciones del mercado laboral (por ejemplo, un alto nivel de desempleo) como uno de los distintos factores que afectan, en el largo plazo, el poder de negociación de los asalariados y por lo tanto el nivel de los salarios, es algo muy distinto de intentar representar la influencia de largo plazo de las condiciones del mercado de trabajo sobre los salarios como un proceso en el cual el único nivel salarial sostenible es aquel que satisface la condición de equilibrio del mercado (lo que implica, por ejemplo, que los salarios seguirán cayendo indefinidamente en la medida en que exista cualquier nivel de desempleo involuntario). De modo que el hecho de que los salarios reales son rígidos, lo que constituye un hecho estilizado de las sociedades modernas, simplemente no se puede explicar mediante el mecanismo de equilibrio neoclásico del mercado, y por ende tal explicación debe buscarse en otra parte.

Más serias aún son las dificultades respecto de la segunda condición requerida para el equilibrio del mercado, es decir, la existencia de funciones de demanda de factores de "buen comportamiento". Como observa Stirati (2012, 2), el hábito de concebir el funcionamiento del sistema económico en términos de funciones de oferta y demanda en los mercados de productos y factores, "está tan profundamente arraigado en nuestros días que muchos economistas tienden a pensar en este tipo de relaciones entre precio y cantidad demandada u ofertada como hechos evidentes, más que como en complejas construcciones teóricas". Pero la visión neoclásica no emergió de ninguna *generalización empírica* obvia, sino que es una construcción teórica.

En particular, las funciones de demanda "de buen comportamiento" derivan *conceptualmente* de la teoría (neoclásica). Es decir, dichas funciones son lógicamente deducibles de los supuestos más básicos sobre las preferencias, dotaciones y tecnología. En este contexto, una función de demanda factorial de "buen comportamiento" es aquella que tiene la propiedad expresar una relación en la cual la demanda aumenta en general

(en relación con las cantidades de otros factores) frente a una disminución de su precio relativo.

Asimismo, esta característica de “buen comportamiento” hace plausible desde el punto de vista teórico la hipótesis de flexibilidad de los precios de los factores, ya que sin ese supuesto no tendría sentido esperar que los precios de los factores siguieran la "ley de la oferta y la demanda". Flexibilidad de precios de factores y “buen comportamiento” de las funciones de demanda relativas a esos factores, son así aspectos complementarios y proporcionan condiciones suficientes para alcanzar el equilibrio neoclásico en el mercado de factores (Serrano, 2001).

Por otro lado, las dificultades de la teoría con el capital tienen dos consecuencias negativas en lo que respecta a la función de demanda de trabajo. La primera implicación es que una demanda positiva o de forma irregular para la inversión, reflejando el modo en que la relación capital/trabajo de la economía se mueve con los cambios en la distribución, implica que la función de demanda de mano de obra tampoco será de “buen comportamiento”, ya que, por ejemplo, el hecho de que más capital sea utilizado cuando la tasa de interés aumenta puede significar que menos técnicas trabajo-intensivas están siendo elegidas en tanto el salario real cae. En síntesis, no parece haber ninguna razón empírica de peso para pensar en la flexibilidad de precio de los factores (o de las variables distributivas) en el sentido neoclásico, ya sea en términos reales o en nominales.

## **2.2. Un enfoque alternativo**

El enfoque sobre el rol de las instituciones y del conflicto social, además de las condiciones económicas generales, ha recibido creciente atención en la literatura en tiempos recientes. El énfasis sobre el papel de circunstancias tales como la situación del mercado de trabajo, el grado de organización de los grupos sociales y las condiciones institucionales de negociación salarial se puede encontrar en los trabajos empíricos presentados en la literatura sobre la "curva de salarios", por ejemplo en Blanchflower y Oswald (1994), quienes muestran la relación entre las condiciones del mercado laboral, la tasa de desempleo, en particular, y los diferenciales de los salarios reales en las regiones e industrias dentro de un país. Asimismo, la situación política ha sido considerada como un factor central en la determinación de la tasa de desempleo y la distribución del ingreso entre los países (Korpi, 1991).

En esta línea de investigación, Frenkel (1986) reseñó un conjunto de investigaciones de esos años sobre los determinantes de los salarios nominales y la relación entre dinámica de los salarios nominales e inflación. Un punto clave en todos esos trabajos es, de hecho, la diferenciación del mercado de trabajo del resto de los mercados. Asimismo, el autor destaca, para el conjunto de investigaciones reseñadas, la importante significación de los factores institucionales en la determinación de los salarios nominales incluso en contextos muy distintos.

Un punto principal es la noción de que la determinación de salarios *no* resulta de una “ley económica general” que mecánicamente asigna al factor trabajo una cierta magnitud del excedente social. Como dice Frenkel:

“Parafraseando un comentario de Hicks sobre la teoría monetaria, podría decirse que la teoría de los salarios debe ser *la más histórica*, en el sentido de que los modos de determinación de salarios se circunscriben a *específicas circunstancias geográficas y temporales* (...) Quizás esta especificidad es la que hace más comprensible la multiplicidad de enfoques y modelos que se presentan como alternativa de la microeconomía ortodoxa” (Frenkel, 1986, 7, énfasis agregado)

Esa multiplicidad de enfoques ubica, sin embargo, tres grandes *condicionantes* en la fijación de salarios que conviene retener ya que resultan afines al esquema analítico adoptado en este trabajo. Primero, los patrones culturales, hábitos, convenciones y normas éticas. Segundo, las instituciones que enmarcan la negociación salarial y las fuerzas que inciden en sus resultados: el tipo y grado de organización de trabajadores y empresas así como las reglas de juego legales y tácitas vigentes. Tercero, la naturaleza del régimen político y la orientación del Estado y de las políticas públicas (Frenkel, 1986). Este conjunto de condicionantes no opera de manera mecánica en cada situación o lugar determinado, pero está presente en la determinación de los salarios al lado de otros factores que podrían conceptualizarse como más específicamente “económicos”.

Este enfoque tiende asimismo a describir y explicar los factores que determinan la rigidez salarial, los cuales lejos de constituir una “imperfección” o una “perturbación” transitoria, constituye un rasgo sustancial de la fijación de los salarios en las sociedades capitalistas modernas. Un ejemplo de esto puede verse en el análisis de Marcelo Diamand sobre el efecto de las devaluaciones y de las posibilidades de la política cambiaria. Como es sabido, Diamand proponía un sistema de tipos de cambios múltiples mediante devaluaciones “compensadas” (con impuestos a las exportaciones) destinadas justamente a compensar el efecto negativo del ajuste cambiario sobre los salarios reales.

El punto de vista de Diamand no se basaba solo –ni principalmente- en los efectos socialmente “indeseados” de la reducción de los salarios reales, sino en la imposibilidad *práctica* de reducir los salarios reales de modo *permanente* en el caso argentino. En palabras de Diamand:

“... cuando estos incentivos [*nota*: se refiere a incentivos a las exportaciones] se otorgan en forma tradicional, o sea por medio de devaluaciones, provocan transferencias injustificadas de ingresos a favor de la producción agropecuaria que ya se obtenían a los niveles anteriores de producción por hectárea. Estas transferencias se hacen a costa de los ingresos industriales y de los salarios. Las perturbaciones económicas y sociales que se generan -en particular las consecuencias recesivas que aparecen- resultan *insostenibles política y socialmente* y dan lugar a una *onda compensatoria* de aumentos salariales que a corto plazo *anula* los incentivos otorgados” (Diamand, 1972, 7, énfasis agregado).

En este punto, Diamand está adoptando una perspectiva clásica respecto a la determinación histórico-institucional y social de los salarios, ya que la distribución del ingreso tiene un carácter *exógeno* al sistema de producción y se asienta en las costumbres (lo que incluye la consideración del patrón de consumo específico de los trabajadores) y en los conflictos por el excedente. Ese nivel de salario históricamente determinado (y no resultante de “curvas” de oferta y demanda) era considerado socialmente en su nivel “normal” (que no es necesariamente la subsistencia biológica) y reconocido como tal por todas las clases sociales. Así, Diamand sostenía que:

“La presión social que siempre existe para lograr el aumento de los salarios reales se multiplica muchas veces cuando significa oponerse a las medidas que pretenden bajarlos. Psicológicamente, el nivel ya alcanzado por los salarios reales se convierte en un *estándar ‘normal’ de referencia* y su disminución se siente como un atentado contra los derechos adquiridos. Por ello, mientras para el pensamiento económico el salario real es *una variable de ajuste*, para la sociedad moderna la preservación del salario real es un objetivo fundamental” (Diamand, 1977, 11).

Esta idea del salario relacionado con un patrón estándar o “normal”, como veremos, es un eje central en todos los enfoques heterodoxos de la determinación salarial. Sienta las bases para una explicación de la “rigidez” salarial y explica que, por

esa misma razón, la política económica no puede recurrir a la *flexibilidad* salarial como herramienta del ajuste económico.

Esta multiplicidad de enfoques participa, en distintos grados, de lo que se denomina enfoque clásico del excedente respecto de la determinación salarial (Stirati, 1992). Este enfoque sostiene que la *tendencia* de los salarios reales es afectada decisivamente por un conjunto de circunstancias históricas y actuales que pueden resumirse, en general, por las condiciones del mercado de trabajo, el grado de organización de las partes involucradas y por factores económicos y político-institucionales más amplios.

Estas circunstancias y factores afectan la determinación del salario en el largo plazo a través del mismo canal: mediante su influencia sobre la habilidad y capacidad de las partes involucradas para establecer condiciones favorables para sí mismas en la distribución del ingreso. Por ende, no existe una jerarquía *a priori* en el rol respectivo de cada uno de estos factores y circunstancias, aunque el análisis empírico e histórico puede mostrar que en contextos específicos ciertos factores han sido más importantes que otros, y también eventualmente podría indicarse su influencia recíproca.

En este contexto, un aspecto central de la diferencia entre el enfoque clásico y el marginalista (o “neoclásico”) es que fundamentalmente,

“en el enfoque clásico los salarios (...) son el resultado de relaciones de poder (afectadas por las instituciones y las condiciones económicas) entre partes con intereses opuestos, *dentro de los límites* establecidos por los estándares de vida adquiridos históricamente de los trabajadores que determinan el mínimo de subsistencia” (Stirati, 2012, 2, énfasis agregado).

En los economistas clásicos y Marx, los cambios en el nivel de empleo pueden afectar la capacidad de negociación de los trabajadores y, por tanto, el nivel del salario, pero una caída en los salarios causados por el aumento del desempleo no es visto como una tendencia favorable para el aumento del empleo. Más bien al contrario, con Marx, la tendencia a mantener bajos los salarios es considerada como una contradicción interna distintiva del sistema capitalista, lo que conduce a problemas de realización y crisis de “sobreproducción”.

El enfoque del excedente -común a los economistas clásicos y Marx- naturalmente conduce a percibir la existencia de un conflicto de intereses sobre la distribución del ingreso entre las clases sociales. Sin embargo, tales conflictos desaparecen del horizonte analítico del enfoque marginalista. En el contexto teórico de funciones de demanda decrecientes de factores, típico del sistema marginalista, cualquier intento de aumentar el salario por encima de su valor de equilibrio de pleno empleo, por ejemplo, debido a la acción de los sindicatos, se considera como un factor causante de caída en el nivel de empleo. Y ya no sería el caso (como lo era en el enfoque clásico) que un aumento de los salarios sencillamente beneficiaría a un grupo social en su conjunto (los trabajadores) a expensas de otros grupos sociales (Stirati, 2012).

Conviene discutir más de cerca la noción clásica de “salarios de subsistencia”. Este concepto está estrechamente relacionado con el de salario “normal” o “natural”, pero son diferentes. En primer término, es conocido que esta “subsistencia” en los economistas clásicos y en Marx no corresponde con una noción fisiológica, sino que alude a un nivel determinado social e históricamente. Este nivel es considerado como un mínimo debajo del cual el salario real no puede caer de manera *persistente*.

En segundo lugar, el salario “normal” puede no coincidir (y este será el caso general) sino que puede ubicarse por encima del salario de “subsistencia” si las circunstancias (por ejemplo, en una economía que crece rápidamente) resultan favorable a los trabajadores. El piso mínimo de la subsistencia (en los términos “histórico-morales” en que es planteado por los economistas clásicos y Marx) es así determinado por “hábitos y costumbres”, los cuales no pueden considerarse como completamente independientes de los ingresos de los asalariados. Una cambio tendencial en los salarios, si es lo suficientemente persistente, puede por ende gradualmente inducir un cambio en los niveles de consumo habituales, y conducir a una ampliación de la canasta de bienes, la cual “la costumbre del país hace que su carencia resulte indecente para toda persona honorable” (Smith, 1776 (2005) p.715). Este proceso puede dar lugar a un “*ratchet effect*”<sup>1</sup>, es decir, cuando el salario sube por ciertas circunstancias específicas y no vuelve a su nivel anterior cuando tales circunstancias desaparecen o son removidas.

A su vez, ese mínimo de “subsistencia”, como observa Medeiros (2005), “incluso en un mercado formado por un gran excedente de mano de obra y en circunstancias políticas totalmente desfavorables para los trabajadores, *el salario no podría reducirse a*

---

<sup>1</sup> Una traducción cercana sería “efecto trinquete” en referencia a un mecanismo que permite a un engranaje girar hacia un lado, pero le impide hacerlo en sentido contrario.

*un nivel que comprometiera la capacidad productiva del trabajador*". Medeiros señala el énfasis de Smith en el efecto de la acumulación de capital sobre los salarios y la incorporación de nuevos patrones de consumo.

Así, en circunstancias de crecimiento rápido de la economía y continua absorción de mano de obra, aumentaba la probabilidad de que los trabajadores obtuvieran salarios por encima de la subsistencia, mientras, ocurría lo contrario en sociedades estancadas o en declinación.

Esto puede ilustrarse relacionando las distintas fases históricas de crecimiento de la economía argentina y la evolución del salario real. En general, las etapas de crecimiento más dinámico coinciden con mejoras significativas en la tendencia de los salarios. Aunque no siempre es exactamente así (por ejemplo, la fase de convertibilidad).

En el contexto de una economía en continuo crecimiento, puede ocurrir que los salarios "normales" se ubiquen persistentemente por encima de sus valores mínimos de "subsistencia" (en el sentido histórico-social antes mencionado), es decir, superen el mero costo de reproducción. Por ende, los salarios reales logran incorporar crecientemente porciones del excedente en una economía en expansión y puede ocurrir que los nuevos patrones de consumo que resultan del propio proceso de expansión terminen siendo incorporados al patrón "normal" y de "subsistencia" de los trabajadores, desplazando hacia arriba el piso de los salarios (Medeiros, 2005).

Esta noción de que el salario real tiene, en cada momento histórico, un "piso" que, incluso en condiciones de debilidad extrema de los trabajadores, no puede traspasarse, es central al enfoque clásico (y marxista). Se basa en el hecho de que el salario es un *costo de producción* que, como tal, debe ser capaz de regenerar las condiciones usuales de productividad y eficiencia para la reproducción del ciclo productivo, y por ende, no puede reducirse al punto de comprometer la capacidad productiva del trabajador.

En este aspecto es particularmente importante la distinción realizada por Sraffa (1960, Parte I, 9) y desarrollada luego por Pivetti (1999) acerca del salario como compuesto por dos partes: los bienes necesarios para la "subsistencia" de los trabajadores, más una parte variable del excedente producido en el sistema económico. Sintéticamente, una parte del salario del trabajador es considerada como un *costo* y por ende es un componente necesario e imprescindible del proceso de producción. En este sentido, puede considerarse que tal costo es un gasto *determinado* por el propio proceso de producción dadas ciertas condiciones técnicas y sociales.

En cambio, la parte del salario que capta una porción del excedente o producto neto de la economía tiene una naturaleza bien diferente. Esta parte es “arbitraria” en el mismo sentido en que la división del excedente del sistema es distribuido “arbitrariamente” entre las clases sociales y no es predeterminada por la forma del proceso de producción (o por el “modo de producción”). Esta distinción es análoga a aquella que resulta pertinente con la riqueza de una Nación. De igual modo, la riqueza de un país en un cierto período puede considerarse dividida en dos partes: una que sirve para reintegrar las condiciones de producción a sus condiciones iniciales; otra que constituye un excedente o ingreso neto (Pivetti, 2008, 491).

Respecto de la primera de estas partes, la distribución no presenta un carácter problemático siempre que –como sugiere Sraffa- no se quiera dañar la capacidad productiva del país. Aquí es claro que “el modo de distribución estaría predeterminado por el modo de producción”, ya que todo “factor” productivo debe recibir una cantidad de riqueza equivalente a la que ha consumido para producir.<sup>2</sup>

El verdadero problema de la distribución en cambio emerge respecto de la segunda parte del salario, que constituye su participación en el excedente generado. Esta es la parte que *no* viene predeterminada por el modo de producción y cuya división entre las clases sociales es “arbitraria” y dependiente de la capacidad de de las partes de apropiársela.

Respecto de la relación entre las dos partes del salario (como costo y como excedente) valen algunas aclaraciones. Primero, la noción de “subsistencia” no implica aquí ningún concepto difuso de subsistencia biológica, sino más bien –como se mencionó- al precio que es necesario pagar para que el proceso productivo pueda desarrollarse “sin demasiadas insatisfacciones y conflictos en el lugar de trabajo” (Pivetti, 2008, 485), y designa aquel costo que “debe ser sostenido para dotar al proceso productivo, en cualquier contexto histórico y social, de un mínimo de sanciones por parte de los trabajadores”. Sin embargo, dado el carácter convencional-social de esa parte de “subsistencia”, es importante subrayar que la parte de excedente del salario es la que domina la evolución de la parte de la subsistencia y explica sus cambios en el tiempo.

Vale un ejemplo. Si en cierta etapa histórica los trabajadores son capaces de subir de modo persistente la parte de excedente del salario, esta tendencia terminará por

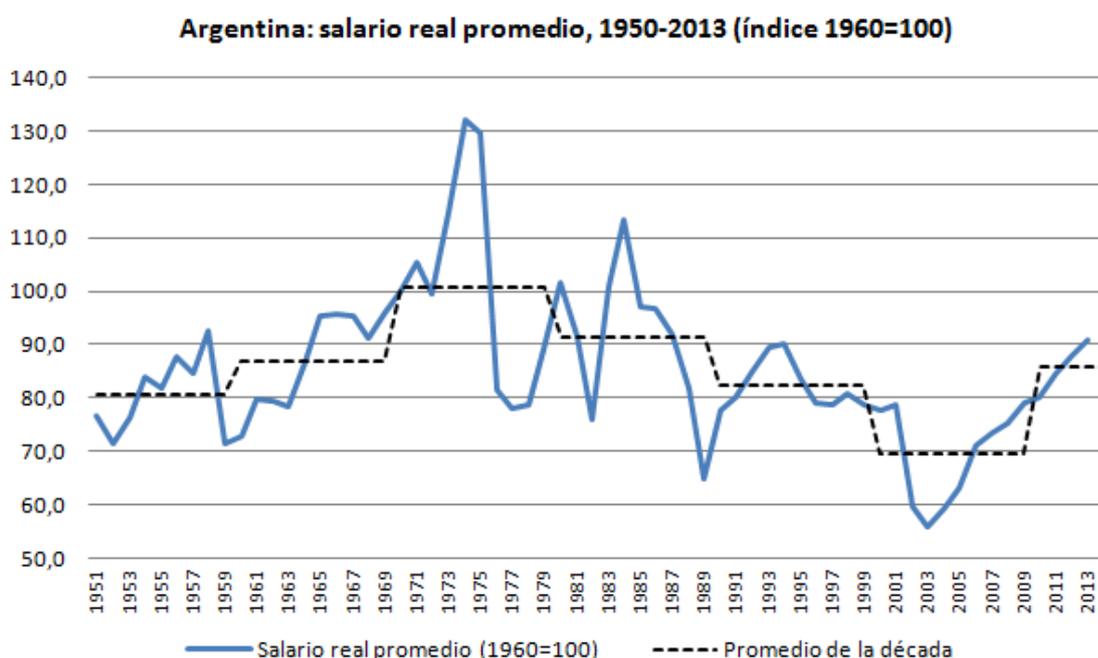
---

<sup>2</sup> En un manuscrito fechado en 1942, Sraffa escribió que en sus ecuaciones la parte del “alimento y sustento de los trabajadores es tratada en pie de igualdad que la avena de los caballos”, y agregó con su ironía característica: “Sin embargo (y en esto se distinguen de los caballos) los hombres patean” (Kurz & Salvadori, 2005).

aumentar también su parte de costo, puesto que si un cierto nivel (o “patrón de vida”) ha estado vigente durante un cierto tiempo, termina por “volverse necesario”, como observa Sraffa, “si se quiere el resultado” (citado en Pivetti, 2008, 486). Ciertamente, esto vale a la inversa: si las condiciones históricas y sociales llevan al resultado de un salario neto (es decir, neto de excedente) negativo, entonces su parte de costo puede resultar disminuida, y lo que antes era un patrón “normal” de consumo se convertirá en “lujo”.

### 3. Salarios reales: tendencia de largo plazo y hechos estilizados

El gráfico siguiente ofrece una perspectiva de largo plazo para observar la evolución de los salarios reales en un lapso de sesenta años.<sup>3</sup> Desde 1950, pese a todos los avatares políticos y económicos, los salarios reales siguieron una tendencia a la suba, impulsando constantemente hacia arriba el promedio de cada década. En 1974, la serie alcanza su máximo histórico y luego, en el marco de una alta volatilidad, ingresa en una fase tendencial de prolongada declinación, hasta tocar en 2002-2003 un mínimo histórico.



Fuente: Graña & Kennedy (2008), Ceped y estimación propia para 2013.

Se aprecia un proceso de alza persistente hasta 1958, donde una de las devaluaciones más grandes –hasta entonces– implicó una abrupta reducción del salario real y una fuerte redistribución de ingresos (Braun & Joy, 1968). De allí en más sigue un

<sup>3</sup> Sobre la serie de salarios ver apéndice 1.

largo período de persistente mejora de los salarios reales (con algunas disminuciones transitorias en 1968 y 1972) hasta llegar a un máximo en 1974. Desde ese año se inaugura una nueva fase caracterizada por una fuerte volatilidad de los salarios reales en el contexto de una declinación tendencial como rasgo general de toda la etapa hasta 2002.

En las secciones que siguen se intentará explicar esa tendencia declinante abierta en 1974 mediante la asociación empírica del salario real con otras variables consideradas relevantes, así como con otros factores institucionales, económicos y políticos más amplios. Para tal fin se harán comparaciones entre los dos períodos “largos” (1950-1974 y 1975-2011) así como dentro del último período (1975-2011) que es el objetivo principal de este trabajo.

### **3.1. Desempleo**

Un primer aspecto es el análisis de la relación entre los niveles de desempleo (y/o empleo) y la evolución de los salarios en toda la etapa y en cada sub-período, lo que supone estudiar la relación salarios-nivel de actividad y discutir los posibles mecanismos de transmisión entre estas variables.

Una vez que se abandona el supuesto marginalista de que la economía tiende al pleno empleo (o la visión del “nuevo consenso” macroeconómico, donde la economía tiene a sus tasas “naturales” de producto y desempleo), el nivel de empleo pasa a depender de la demanda efectiva agregada como en los modelos de raíz kaleckiana o keynesiana.

Ciertamente, la curva de Phillips ha sido una herramienta central de análisis de esta relación en macroeconomía en los últimos cincuenta años. Pero como observa Palumbo (2010), en su estudio original, además del análisis empírico, Phillips había propuesto un análisis complejo en línea con un enfoque “institucionalista” de la determinación del salario. A partir de Lipsey (1960) la curva de Phillips pasó a ser interpretada en una clave marginalista en términos de curvas de oferta y demanda. En pocas palabras, la ausencia en la versión original de Phillips de una explicación teórica en clave marginalista-neoclásica, fue interpretada como la ausencia de *toda* teoría.

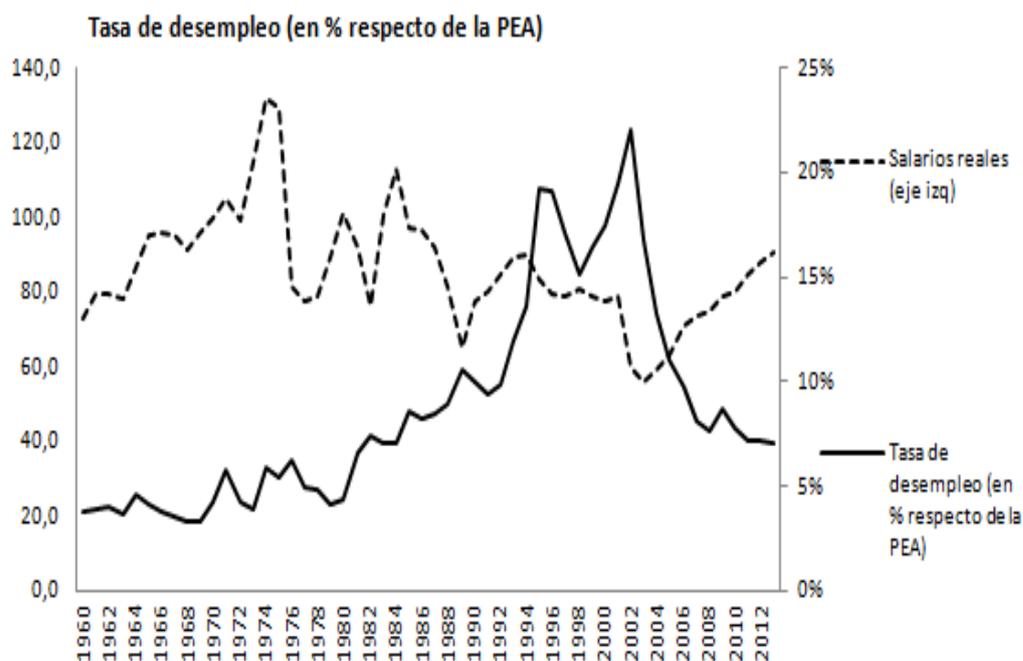
Así, en su formulación original, la curva de Phillips parece constituir un análisis complejo, subrayando la interacción entre variables de mercado y variables institucionales, así como con otras fuerzas que actúan sobre los salarios. Lejos de ser

una precisa relación *funcional* resultante de las ecuaciones de un modelo de equilibrio sobre el funcionamiento del mercado de trabajo, tiene el carácter de una regularidad empírica sujeta a modificaciones y cambios de acuerdo al contexto (Palumbo, 2010).

La idea clásica de que los salarios reales se ven influenciados por la tasa de desempleo ha renacido en la literatura contemporánea, como en los modelos de "salario de eficiencia" o de "negociación salarial", los que construyen una función de fijación de salarios estableciendo una relación entre la tasa de desempleo y la tasa de salario real. Tal función, sin embargo, desempeña el rol de una "función de oferta sustituta", y una vez que tales modelos se completan con una función de demanda de trabajo convencional, con pendiente negativa, determinan un único nivel de desempleo y salario real de equilibrio, y en general no admiten la posibilidad de una variedad de resultados salarios reales / desempleo, en los cuales niveles más altos de salarios reales estén asociados con niveles más bajos de desempleo (Romer, 1993). Tales resultados sólo pueden ser obtenidos bajo supuestos que excluyen una relación *inversa* entre demanda de trabajo y salario real (Stirati, 2001, 441 y sig.).

Por el contrario, en el enfoque seguido aquí, la *ausencia* de cualquier relación *necesaria* entre el salario real y el nivel de empleo implica que diferentes valores normales del salario real pueden estar asociados con tasas de desempleo cambiantes, lo que es consistente con la evidencia empírica.

En un estudio sobre diversos países industriales, Blanchower & Oswald (1994) encuentran una relación sistemática *negativa* entre la tasa de desempleo y los salarios reales individuales (para individuos con características similares) en todas las industrias y regiones del mismo país. A su vez, en este marco, el desempleo tendría un impacto negativo en la capacidad de negociación de los trabajadores, pero también podría tener un impacto *indirecto* a través de su influencia en la evolución de las propias estructuras políticas y sociales vinculadas a la determinación de los salarios en la economía (Stirati, 2001, p. 440).



Fuente: Ministerio de Economía, Indec, Graña & Kennedy (2008), Ceped y estimación propia para salarios reales en 2013.

Como puede verse, el comienzo de la fase de declive de los salarios en 1974 no aparece claramente asociada con el alza de la tasa de desempleo, que se mantiene en torno al 4% hasta 1980. Los años 80 muestran una tendencia decididamente creciente del desempleo hasta alcanzar un pico de 11% en 1989 bajo la hiperinflación.

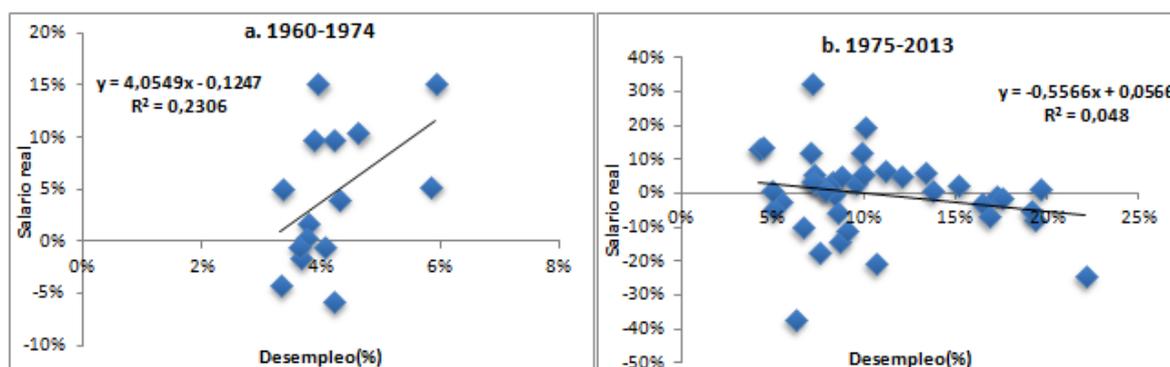
En el inicio de la fase del modelo de convertibilidad (1991-2001), y pese al fuerte crecimiento registrado en los primeros tres años del régimen<sup>4</sup>, el desempleo prácticamente no se redujo y desde 1993 comenzó a subir nuevamente hasta alcanzar un pico histórico de 19,2% en 1995. Tras la crisis de 1995 (producida por el efecto “Tequila”), la economía entró en un nuevo ciclo expansivo de corta duración que redujo levemente la tasa de desempleo y desde 1998, cuando el modelo entra en una fase recesiva, retoma su tendencia alcista y termina en un nuevo máximo histórico en 2002 con un 22%.

<sup>4</sup> En 1991 el PIB creció 10,58%, en 1992 fue 9,61% y en 1993 un 5,72% según Indec.

Desde 2003, la economía argentina experimentó una fase de crecimiento acelerado sin precedentes en su historia. En ese contexto, entre 2003 y comienzos de 2007 se registró una fuerte suba en la relación entre la población ocupada y la población total, para estabilizarse desde allí en adelante (Damill, Frenkel & Maurizio, 2011, págs.46-71). Un sendero similar siguió la tasa de desempleo, que se redujo rápidamente hasta comienzos de 2007 y desde allí en más siguió bajando aunque a un ritmo más lento. En 2007 el desempleo se había reducido al nivel existente en 1986.

La observación empírica de la asociación entre la tasa de desempleo y el nivel del salario *real* muestra un cambio notable en las dos fases del análisis.

### Argentina: curva de Phillips "real" (1960-2013)



Mientras en la etapa 1960-1974, la relación es *positiva*, en la fase siguiente adquiere su correlación convencional mostrando una correlación *negativa*. La correlación *positiva* entre desempleo y salarios reales parece carecer de sentido económico en el marco del enfoque neoclásico, pero es perfectamente posible en el enfoque alternativo antes discutido.

El signo de esta correlación fue registrado también en Brodersohn (1979) en un intento de aplicar el esquema de la curva de Phillips a la economía argentina entre 1964-1974. El autor reprodujo la lógica neoclásica convencional, según la cual “la versión original de Phillips se limitó a la elaboración de un modelo empírico y sin sondear profundamente en su base teórica” (pág.201). No obstante, una conclusión interesante derivada en Brosersohn (1979) es que al no hallar una significación estadística de la tasa de desempleo en la curva de Phillips, la cual sería según la óptica convencional un índice

del “exceso de demanda” en la determinación de los salarios, la comprobación ponía de relieve los efectos potenciales que una política basada en el control de la demanda tendría sobre la tasa de inflación salarial. El hecho de registrar un coeficiente no significativo ponía de manifiesto las limitaciones en la economía argentina de la utilización de esta variable como un medio para contener la inflación.

Brosersohn incluyó también una variable *proxy* de la “brecha de aspiración” utilizando un índice basado en los días perdidos de huelga y paros. Esta variable resultó significativa, al tiempo que no aparecía relacionada claramente con la situación del empleo en el mercado de trabajo, lo cual ponía de relieve que la presión sindical era ejercida con relativa independencia del nivel de “exceso de demanda” de trabajo. Así, el trabajo concluía que el estado del mercado de trabajo no solo *no era* una variable significativa en la determinación de los salarios (en este caso, nominales), sino que además su comportamiento aparecía como el opuesto al esperado, con el nivel de desempleo subiendo mientras subían los salarios.

Este resultado aparentemente paradójico también aparece en González (2011) aunque en una estimación para un período más amplio (1950-2006). En este caso, tomando el nivel de empleo como *proxy* del estado del mercado de trabajo, se registraba una relación estadísticamente significativa en la explicación de la evolución del salario real. Sin embargo, el signo de la relación no es el esperado: mayores niveles de salario real se asocian con menores niveles de empleo.

En verdad, este no es un resultado paradójico en el marco analítico adoptado en este trabajo, según la cual se admite que la evidencia empírica confirma en general un co-movimiento entre salarios reales y empleo en el ciclo (lo que constituye una fuente de tensión recurrente para el enfoque dominante), el punto principal es que las grandes fluctuaciones cíclicas de la producción y el empleo *no se asocian sistemáticamente* con los movimientos de los salarios reales.

El análisis histórico proporciona una explicación alternativa sobre esa correlación paradójica para la fase 1960-1974. Como sostuvo Schvarzer (1977), hasta fines de los años setenta el desempleo no era un factor gravitante. En verdad, en el lapso 1960-1974 el desempleo pasó del 3,78% al 5,92%, mientras los salarios aumentaron en términos reales un 69%. Esta realidad se trastoca profundamente desde fines de los años 70 y muy particularmente durante la vigencia del modelo de convertibilidad, y es lo que presumiblemente estaría mostrando la significativa correlación *negativa* entre desempleo

y salario real. En el Gráfico 3.b puede observarse una “curva de Phillips *real*”, donde se verifica una clara asociación negativa entre desempleo y *nivel* de salario real.

En resumen, es esperable que los salarios reales resulten influenciados por el nivel de desempleo. Pero es asimismo esperable que esa influencia sea *sumamente variable*, debido a la interacción con otros elementos que influyen en el poder relativo de negociación. Esta larga lista de factores posibles va desde el resultado de las elecciones y los cambios legislativos, hasta los cambios ideológicos y organizativos en los sindicatos (y la disposición de estos a aceptar compromisos). También influye la predisposición del gobierno a otorgar concesiones, el discurso dominante en los medios de comunicación acerca de las causas y remedios para el desempleo, el marco de relaciones internacionales y la situación del balance de pagos (Petri, 2008). Bien puede ocurrir que en una coyuntura determinada los sindicatos realicen acuerdos conteniendo sus demandas salariales en intercambio por políticas que promuevan el empleo, y que en otra situación, aún sin considerables variaciones en el nivel de desempleo, un cambio en el clima político pueda causar una abrupta demanda de aumentos salariales.

### **3.2. Productividad**

En el contexto de la teoría marginalista, la demanda de trabajo que realizan las empresas viene determinada por la comparación entre el costo y el valor de la contribución marginal de cada trabajador a la producción total. Debe tenerse en cuenta que, en el contexto de la teoría, si se mantiene constante la dotación del resto de los factores productivos, la utilización de un trabajador adicional incrementa el producto en una cantidad cada vez menor.

Bajo este supuesto, el empresario está interesado en contratar esa unidad adicional de trabajo, siempre y cuando el valor del producto marginal del último trabajador sea superior a su salario, deteniéndose en aquel punto en que ambas variables se igualan. Es decir, en el equilibrio, los salarios de todas las clases de trabajadores tienden a ser iguales al producto neto debido al trabajo adicional del trabajador marginal de dicha clase.

Así, en el modelo neoclásico estándar del mercado de trabajo, el salario real de un trabajador adicional tiene que igualar la cantidad real de producto que dicho trabajador produce. Es decir, su salario real debe igualar a su productividad marginal. De no ser así, la firma tendrá un incentivo para reducir su número de trabajadores hasta ajustar el total

de sus salarios reales a su productividad. El equilibrio del mercado requiere que el salario real del trabajador iguale necesariamente la tendencia de la productividad.

En este marco analítico, un aumento (exógeno) en la productividad del trabajo, debido por ejemplo a la innovación tecnológica, con una oferta de trabajo dada, estaría asociado a un aumento en el nivel del salario de equilibrio. Siempre según esta teoría, un aumento en la productividad del trabajo, debido al cambio en la proporción entre capital y trabajo, con un dado conocimiento técnico, determinaría un aumento de los salarios reales.

Para el enfoque alternativo adoptado en este trabajo, esta asociación entre productividad y salarios reales no es necesaria. Así, una tendencia de los salarios a crecer al ritmo de la productividad puede ser atribuida, por ejemplo, a específicos arreglos institucionales, como los que caracterizaron el período comprendido entre el final de la Segunda Guerra Mundial hasta mediados de la década de 1970 (Boyer, 1979).

Ciertamente, si los trabajadores tienen un objetivo de salario real, un aumento continuo de la productividad podría acomodar gradualmente la puja inflacionaria sobre la distribución, por ende, produciendo una inflación estable o incluso bajando la tasa de inflación. Asimismo, un aumento continuo de la productividad también hace posible que la tasa de ganancia aumente sin una reducción correspondiente en la tasa de salario real. El estancamiento o lento crecimiento del salario real permitiría, en este caso, la existencia de tasas de beneficio más altas.

Como se señaló en las secciones previas, existe la posibilidad de un efecto positivo de la acumulación de capital sobre los salarios vinculado a la incorporación de nuevos patrones de consumo. A la inversa, ocurre lo contrario en sociedades estancadas o en declinación.

Este enfoque será la base para analizar la evidente correlación positiva que existe, en distintos períodos históricos, en Argentina entre salarios y productividad, aunque como se señaló esa correlación no es necesaria y puede bien no producirse bajo específicas circunstancias. Mientras un proceso de estancamiento del PIB per cápita puede bien asociarse con retrocesos en el salario real (1950-59, 1975-82, 1983-89), también podemos tener expansiones asociadas con fuerte crecimiento del salario real (2003-2013) o con disminuciones del salario real (1990-2002). Además, las proporciones y órdenes de magnitud tienen alta variabilidad, explicada justamente por cuestiones institucionales y políticas.

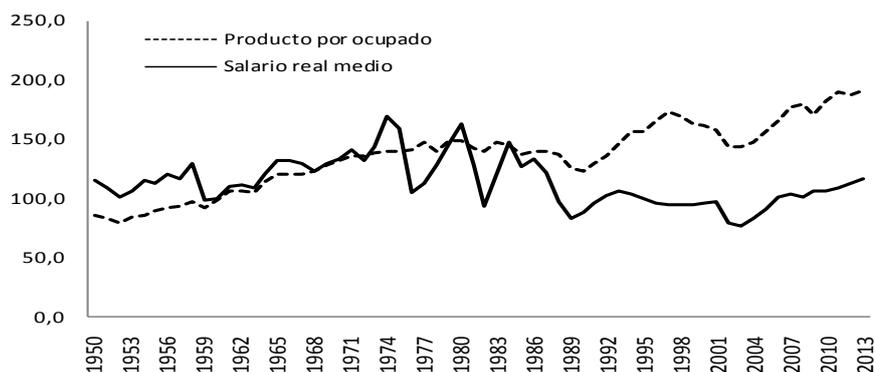
Asimismo, existe un rasgo adicional de la evolución de los salarios vinculado al hecho de que la productividad es procíclica, es decir, el desempleo cambia, en el ciclo, menos que el producto. Así, en el ciclo de auge, las empresas tienden a contratar trabajadores pero en una proporción menor que el aumento del producto. Por ende, hay un aumento cíclico de la productividad. Por el contrario, en la fase recesiva las firmas tienden a despedir menos trabajadores que los que necesitarían para producir dada la caída del producto. Por ende, la productividad cae.

Es interesante notar que, dada esta dinámica procíclica de la productividad, los salarios reales en Argentina (exceptuando la etapa que corresponde al modelo de convertibilidad) parecen ser más procíclicos que la productividad, algo que presumiblemente puede tener implicancias sobre la intensidad del conflicto distributivo.

| <b>PIB y salario real (var% anual acum)</b> |            |                     |
|---|------------|---------------------|
|   | <b>PIB</b> | <b>Salario real</b> |
| 1976-1982                                   | 0,3%       | -1,0%               |
| 1983-1990                                   | -0,7%      | -6,1%               |
| 1991-2002                                   | 1,9%       | -2,0%               |
| 2003-2013                                   | 5,9%       | 4,6%                |

Sin embargo, como veremos en las secciones que siguen, las fuerzas que explican la tendencia decreciente de los salarios reales abierta en 1975 son las mismas que explican la tendencia al divorcio entre las tasas de crecimiento de la productividad y de los salarios reales producida con nitidez desde mediados- fines de los años 80.

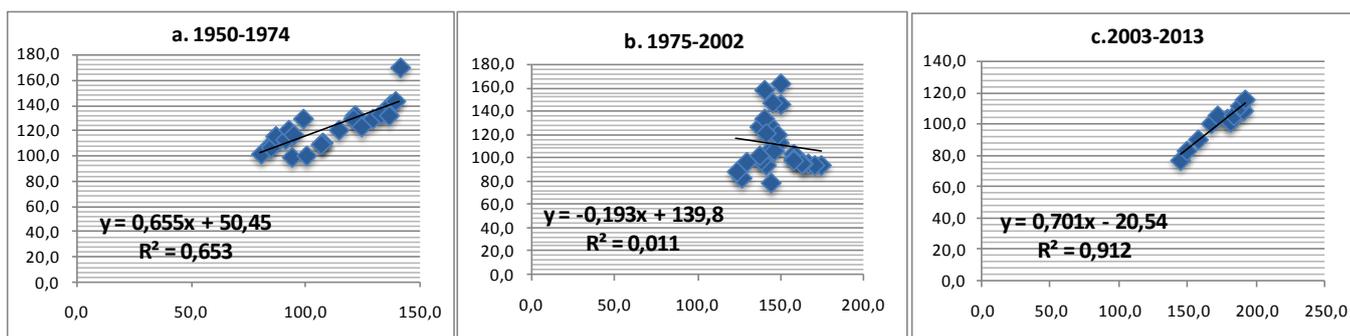
Ciertamente, la productividad puede crecer a un ritmo superior al de los salarios reales, como ocurre actualmente en China. En este caso podría registrarse, al mismo tiempo, una tendencia *creciente* de los salarios reales con un *empeoramiento* en la distribución del ingreso. Este será un aspecto a indagar en el análisis de las secciones siguientes.



**Productividad y salarios reales (índice base 1960=100)**

No obstante, cuando se observa el período “largo” (1950-2013) los salarios reales no muestran correlación con la productividad. Mientras en la fase 1950-1975 los salarios reales crecen en línea con la productividad (aunque desde 1960 crecen por encima del pib por ocupado), desde 1975 en adelante, comienzan a crecer sistemáticamente por debajo de la productividad, marcando un empeoramiento creciente en la distribución del excedente. Asimismo, cuando se observan los subperíodos, los resultados presentan matices. Claramente, en las etapas de mayor crecimiento económico aparecen asociadas positivamente con el salario real, con la excepción de la fase del modelo de convertibilidad donde, aunque el PIB por ocupado crece moderadamente, el salario real permanece estancado.

**Asociación entre salarios reales y productividad**



El grado de asociación es notable en el período 2003-2013, donde la economía creció a tasas inusualmente altas, y resulta similar al comportamiento observado entre 1950-1974 aunque con una mayor intensidad.

### 3.3. Tasas de interés, términos de intercambio y tipo de cambio

En distintos enfoques heterodoxos prevalece la noción de que la tasa de interés es una variable que tiene fuertes implicancias distributivas. En el enfoque post keynesiano, se ha señalado recientemente la emergencia de un "consenso post keynesiano sobre la política del banco central apuntado a rebajar la importancia de la política de tasas de interés en la regulación del ciclo económico, en favor de la política fiscal, debido en gran parte a la comprensión de que las tasas de interés son, ante todo, una variable distributiva que afecta a la participación en el ingreso de diversos grupos sociales "(Rochon y Setterfield, 2007).

Otros autores post keynesianos han observado la necesidad de un enfoque, denominado "terreno en disputa" (*contested-terrain approach*) sugiriendo que el comportamiento del banco central, al igual que la de otras importantes instituciones, pueden ser analizada como un escenario de lucha entre las clases y fracciones sociales sobre la política económica.<sup>5</sup>

En el contexto de la denominada "teoría monetaria de la distribución" (Pivetti, 1991, 2008), el papel de la tasa de interés como determinante autónomo del costo de oportunidad del capital es considerado como un enfoque más general. Básicamente, el argumento sería que la tasa de interés es un fenómeno monetario y un determinante autónomo de los costos normales de producción, por lo que incide sobre la distribución normal regulando la relación entre precios y salarios nominales.<sup>6</sup> En este contexto analítico, la tasa de interés es una variable exógena determinada por la autoridad monetaria por una combinación de objetivos y restricciones, en lugar de ser determinada por la preferencia por la liquidez o el equilibrio en el mercado de "fondos prestables".

Dado que esta tasa de interés es un componente importante de los costos normales de producción (junto con la técnica y el nivel de salarios nominales), el nivel de las tasas determina (*dados* los otros componentes) el ratio entre precios y salarios nominales. Con estos supuestos, el salario real es, en última instancia, una variable *residual* que depende de la política de tasas de interés del banco central.

---

<sup>5</sup> Ver por ejemplo Epstein (2014).

<sup>6</sup> La noción de distribución normal de Pivetti no se refiere a los beneficios *efectivos*, sino al beneficio *normal*: "Este último (...) corresponde a la tasa de retorno sobre el capital que se obtendría por las empresas utilizando técnicas dominantes o generalmente accesibles, y con un producto a niveles considerados como normales al momento de haber instalado la capacidad"(p. 20).

Serrano (1993) sostuvo dos críticas a este planteo. La primera apunta a subrayar que no resultan claras las razones por las cuales se debería considerar a la tasa de ganancia (en lugar del salario real) como la variable *independiente* en la teoría de los precios y la distribución. La segunda se focaliza en la relación entre tasa de interés nominal y real.<sup>7</sup>

Respecto del primer punto, la justificación tanto en Sraffa como en Pivetti es que si el salario real se fija por encima de la “subsistencia” (como ocurre en tiempos modernos, donde los salarios participan usualmente de alguna porción del excedente o producto neto) ya no puede ser considerado la variable independiente. Sin embargo, Serrano argumenta que la elección de cuál sería la variable independiente no tiene nada que ver con el nivel alcanzado por el salario real y sí está relacionada con el tipo de régimen monetario. Básicamente, en economías con dinero inconvertible, el hecho de que el salario monetario sea conocido (o dato) no brinda la información suficiente para determinar la distribución y los precios relativos.

Respecto de la relación entre tasas de interés reales y nominales, hay un amplio consenso de que los bancos centrales controlan las tasas de interés nominales de corto plazo, pero no hay evidencia de que controlen la tasa de interés *real*. Además, el argumento aquí puede invertirse: dada una cierta tasa de interés nominal, existe siempre una tasa de crecimiento de los salarios nominales que produciría la suficiente inflación como para *reducir* la tasa real de interés y permitir que los trabajadores consigan su objetivo de salario real (Serrano, 1993, p.122).

Y aquí surge el punto más general: aún admitiendo la posibilidad de que los trabajadores, por motivos económicos o políticos, pueden no conseguir su objetivo, en última instancia seguiría siendo la tasa de crecimiento de los salarios nominales lo que determinaría la distribución, ya que es esa variable la que puede determinar la tasa de interés real (y por ende, la tasa de ganancia).

Serrano (1993, p.122) muestra que la tasa de interés real no puede ser conocida antes de conocer los precios (y su tasa de cambio). Por ende, el regreso a la práctica usual de los economistas clásicos y Marx de tomar el salario como variable independiente evita este problema. En este caso, la tasa real de interés sería la tasa nominal deflactada por la tasa de cambio de los precios de los bienes que componen la canasta de bienes-salario. Así, mientras en una posición la tasa nominal de interés es la variable

---

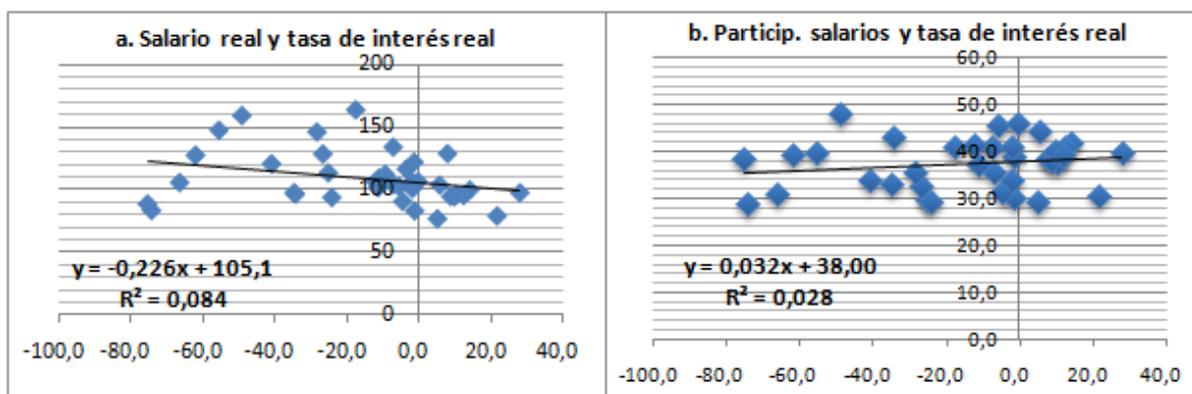
<sup>7</sup> Este punto también fue observado por Ciccone (1990).

independiente (ya que determina la tasa real de interés y el salario real como un residuo), en la segunda posición la primacía reside en la dinámica del salario nominal que, *en cualquier caso*, determina el salario real y por ende la tasa *real* de interés.<sup>8</sup>

Ciertamente estos resultados se tornan más complejos y ambiguos en el contexto de una economía abierta.<sup>9</sup> De hecho, los términos de intercambio y el tipo de cambio son variables que afectan los "márgenes" para los aumentos del salario real (tomando como *dada* una cierta tasa de ganancia).

Esta breve discusión es útil para contextualizar mejor la observación empírica de estas variables en el caso argentino. En principio, en el lapso analizado (1975-2013) no aparece ninguna correlación entre la tasa de interés real y el salario real o la distribución funcional del ingreso.

### **Tasa de interés y distribución, 1975-2013**



En verdad, parecería que la tasa de interés real positiva (y creciente) que prevaleció en la economía argentina desde comienzos de los años 90 es un *residuo* derivado del

<sup>8</sup> Es conveniente insistir que este planteo es válido *en general*: sea en el caso en que los trabajadores tengan la suficiente fuerza para lograr sus objetivos y puedan así "acelerar" lo suficiente la tasa de crecimiento de sus salarios nominales, como en el caso opuesto donde el poder de negociación de los asalariados sea tan bajo que los salarios nominales no crezcan.

<sup>9</sup> Como fue planteado más tarde por el mismo Pivetti (2008).

“disciplinamiento” salarial obtenido por otros mecanismos económicos y políticos propios de esa etapa, más que el factor activo que impulsó los cambios distributivos.<sup>10</sup>

Por otro lado, distintos autores estructuralistas focalizaron la atención en la relación entre salarios reales y crisis externas (Diamand, 1985; Canitrot, 1983). En este contexto, las crisis externas producían grandes devaluaciones que se traducían en profundas caídas del salario real y aceleraciones inflacionarias. Hipotéticamente los términos de intercambio también podrían tener una influencia sobre los salarios reales, en la medida en que –junto con el tipo de cambio- afectan los "márgenes" para un aumento del salario real, definidos tales márgenes como un aumento salarial que deja a la tasa de beneficios *sin cambios*.

Sin embargo, debe notarse que esos “márgenes” no implican un límite rígido al aumento de los salarios reales, puesto que eventualmente la tasa de ganancia puede caer para un tipo de cambio o unos términos de intercambio dados. En todo caso, la mejora de los términos de intercambio (o la política cambiaria) sólo "hacen espacio" para tales aumentos, por ejemplo para una suba de la tasa de ganancia con un salario *dado* (o viceversa). La posibilidad de aumento de los salarios reales, sin embargo, seguirá dependiendo de la relación de fuerzas entre el capital y el trabajo en cualquier fase histórica particular.

Los términos de intercambio pueden tener un impacto particularmente importante en el producto a ser dividido entre salarios y beneficios por la significativa proporción de importaciones y exportaciones en el PIB, con un peso particularmente significativo y directo en las exportaciones de los denominados “bienes salario”.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> De hecho, existe una correlación *negativa* (-0.74) entre la tasa nominal y real de interés en la economía argentina entre 1976 y 2001, es decir, nada parece indicar que la política monetaria haya marcado el paso de los cambios relevantes en la tendencia de los precios relativos y la distribución.

<sup>11</sup> Como dijera Hicks en los años 60 en ocasión de una visita a la Universidad de Buenos Aires: “en Argentina un aumento de los precios de exportación tendera a producir una inflación de costos” (Conferencia sobre "Inflación y Desarrollo" en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, 22 de mayo de 1962).

Formalmente, en una economía cerrada:

$$pq = (1+r) pK + wL$$

Donde P es el precio, q es el producto, 'r' es la tasa de ganancia; K es capital; w es el salario nominal; L la cantidad de trabajo por unidad de producto. Podemos reescribir:

$$P = (1+r)p (K/q) + w (L/q)$$

Y también:

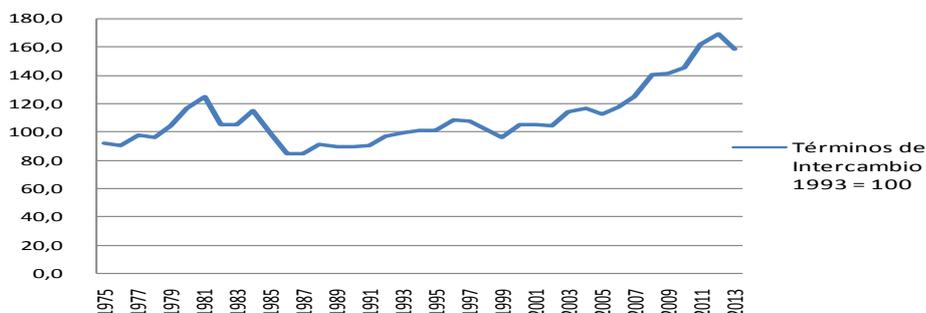
$$1 = (1+r) (K/q) + (w/p) (L/q)$$

Pero en una economía abierta tendríamos una situación diferente:

$$1 = (1+r) (K/q) + (w/p) (L/q) + (e/p) M$$

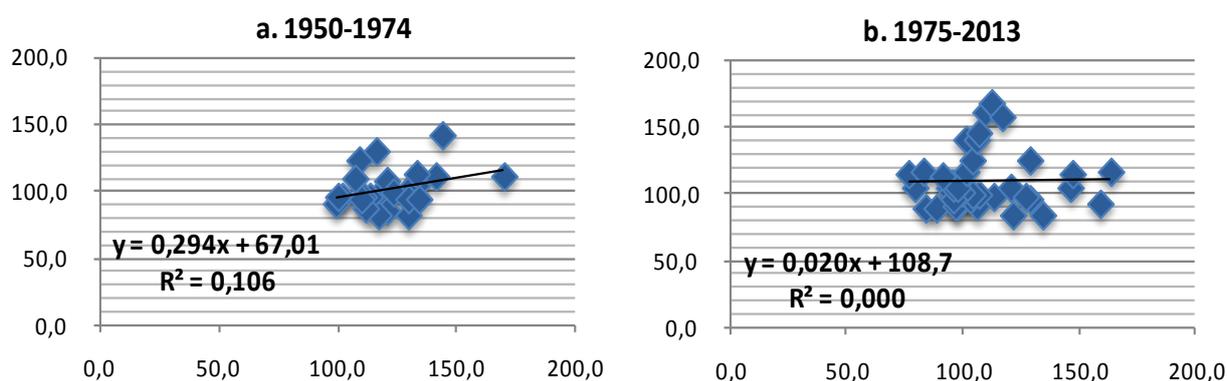
Donde 'e' es el tipo de cambio nominal (peso/dólar) y M son las importaciones. En este contexto, las interrelaciones son mucho más complejas. Por ejemplo, el salario real y la tasa de ganancia pueden subir al mismo tiempo si el tipo de cambio (e) cae (es decir, se aprecia la moneda doméstica). Una devaluación nominal (una suba de e) puede transformarse en una devaluación real a condición de que los salarios nominales crezcan menos que los precios para una tasa de ganancia *dada* (o que disminuya la tasa de ganancia).

Por tanto, podría ser importante averiguar si estos "márgenes" han tenido algún papel directo en la determinación de las tendencias salariales, cuando se tiene en cuenta el efecto combinado del tipo de cambio y de los términos de intercambio.



Tras una fase de deterioro en los años 80, los términos de intercambio muestran una mejora tendencial desde fines de los años 90 que se hace particularmente intensa en los años 2000. No obstante, no se aprecia ninguna correlación entre los salarios reales y los términos de intercambio.

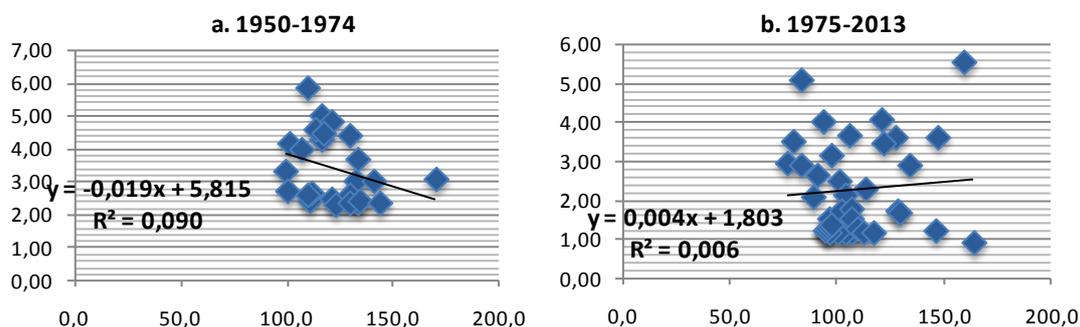
### Salarios reales y términos de intercambio



Si se observan los dos grandes períodos, se comprueba que la asociación entre salarios reales y términos de intercambio (que era relativamente débil entre 1950-1974) se torna nula en la fase 1975-2013.

¿Puede concluirse de esta evidencia que los términos de intercambio son irrelevantes en la determinación de la tendencia de los salarios reales? Sería una conclusión apresurada. Podría pensarse que, aún cuando no jugaran ningún rol *directo*, tienen sin embargo una influencia relevante en la política macroeconómica y, por esta vía, sobre variables que pueden influenciar más directamente la marcha de los salarios. Algo similar podría argumentarse respecto de la relación entre tipo de cambio real y salarios reales.

## Salarios reales y tipo de cambio real



De modo que los efectos de los cambios en el tipo de cambio real o en los términos de intercambio sobre la marcha de los salarios reales, aunque resultan relevantes, son altamente complejos y por ello no puede postularse un vínculo *a priori* sobre tales variables.

### 3.4. Una estimación econométrica

A los fines de testear algunas de las posibilidades discutidas en las secciones previas donde se describen las principales tendencias y variables que, bajo el enfoque asumido, influyen la trayectoria de los salarios reales, se procedió a realizar una estimación econométrica chequeando la posible influencia de tales variables en el período analizado.

La Tabla1 define las variables que han sido testeadas y sus fuentes correspondientes.

**Tabla1: Definición de las variables de la regresión y fuentes de datos**

|                     |  |
|---------------------|--|
| <b>SALARIO REAL</b> | Logaritmo del Salario real medio. Fuentes: Graña & Kennedy (2008), Ceped y estimación propia para 2013.  |
| <b>DESEMP</b>       | Logaritmo de la Tasa de desempleo, en % de la PEA. Fuente: Ministerio de Economía e Indec.   |
| <b>PIB</b>          | Logaritmo del PIB por ocupado. Fuente: González (2011) para el lapso 1950-2006, y Mecon e Indec para el lapso 2007-2013.   |
| <b>TCR</b>          | Logaritmo del tipo de cambio real. Fuente: Ferreres (2005) para el tipo de cambio real bilateral con el dólar norteamericano para 1950-2004. CEI y BCRA para el tipo de cambio nominal, e INDEC e IPC promedio provincias para el lapso 2006-2013. |
| <b>TERM</b>         | Logaritmo del índice de términos de intercambio. Fuente: Ferreres (2005) para 1950-2004 y Mecon para el lapso 2005-2013.   |
| <b>ASA</b>          | Tasa de asalarización (% del total de ocupados). Fuente: González (2011) y Mecon para 2007-2013.   |
| <b>EMP</b>          | Tasa de empleo (% de la población total). Fuente: González (2011) para el lapso 1950-2006, y Mecon para el período 2007-2013.  |
| <b>INTR</b>         | Tasa de interés real. Fuente: Ferreres (2005) para 1950-2004, y BCRA-INDEC para 2005-2013.   |
| <b>INTn</b>         | Tasa de interés nominal (BADLAR). Ferreres (2005) para el lapso 1950-2005 y BCRA para 2005-2013.   |

Los datos presentados requieren algunos comentarios y/o advertencias adicionales. Para la construcción de series estadísticas de largo plazo, fue necesario encadenar series de diferentes períodos. Esto es lo que hacen González (2006) y Ferreres (2005). Por supuesto, esto siempre encierra el riesgo de que las mediciones pierdan homogeneidad. Este riesgo persistiría (e incluso podría agravarse) con la actualización de las series para el período más reciente y eventualmente introducir sesgos en la especificación del modelo. Dada la disponibilidad del material estadístico, no puede avanzarse mucho más en este punto y eventualmente la materia está abierta a futuras correcciones y precisiones.

En la tabla siguiente se resumen los resultados de la estimación:

| <b>Resultados de la estimación</b>                 |                     |                      |
|--|---------------------|----------------------|
| (variable dependiente: Log Salarios reales medios) |                     |                      |
| <b>Variable</b>                                    | <b>Coefficiente</b> | <b>T-Estadístico</b> |
| Log Salario real (-1)                              | 0,539               | 5,288                |
| Log Tasa de Desemp                                 | -0,169              | -4,548               |
| Log PIB por ocupado                                | 0,214               | 1,975                |
| <hr/>  |                     |                      |
| R cuadrado   | 0,869               |                      |
| R Cuad Ajustado                                    | 0,849               |                      |
| Durbin-Watson                                      | 1,963               |                      |
| Muestra:   | 1961-2013           |                      |
| Observaciones:                                     | 53 después ajustes  |                      |

Notas:

1. La estimación es MCO y Salario real es la variable dependiente.
2. Las variables TCR, TERM, ASA, EMP y INT<sub>r</sub> no dieron significativas al 5% en ninguna estimación.
3. Todas las variables presentadas en la tabla fueron significativas para un p-value inferior al 5% (PIB fue significativa al 5,4%).
4. La estimación cumple los requisitos del test de Breusch-Godfrey (LM) de autocorrelación, así como el de Breusch-Pagan-Godfrey de heterocedasticidad y el de Jarque-Bera de normalidad en los residuos.
5. Se usaron dummies para 1974, 1976 y 1982, que son valores extremos (outliers) de la serie y resultaron significativas al 5%.

Una observación breve sobre la interpretación de los parámetros del modelo. Dado que se han tomado logaritmos de todas las variables, el coeficiente *DESEMP*, por ejemplo, debe interpretarse como la variación que hay en (log) *SALARIOREAL* cuando  $\Delta DESEMP=1$ . Esta variación multiplicada por 100 es el cambio porcentual aproximado de *SALARIOREAL*, es decir, es la “semielasticidad” de *SALARIOREAL* respecto de *DESEMP* (Wooldridge, 2010, 189-190)

En resumen, la principal influencia sobre el salario real en la etapa analizada parece provenir del desempleo y del crecimiento del PIB por ocupado (además de una estructura auto regresiva del propio salario real).<sup>12</sup> El tipo de cambio real no resultó significativo, al igual que los términos de intercambio y la tasa de interés real.

Conviene advertir sobre un punto crucial. La carencia de datos estadísticos más amplios sobre algunas variables que podrían funcionar como *proxy* de las condiciones institucionales (por ejemplo, cantidad y tipo de negociaciones laborales, conflictos, huelgas, etc.) hizo dificultoso la inclusión de variables que puedan reflejar más directamente el poder de negociación de los asalariados y/o el estado del conflicto distributivo. Esta es sin embargo una tarea pendiente hacia el futuro.<sup>13</sup>

Finalmente, es conveniente realizar una advertencia adicional sobre la interpretación de estas relaciones cuantitativas. En general, la interpretación más convencional del uso de la econometría refiere a la observancia de una serie de procedimientos a fin de que los coeficientes estimados permitan predecir los valores futuros de la variable dependiente.<sup>14</sup>

El supuesto de la predicción es por ende que la estructura que contiene los parámetros permanece invariante. Sin embargo, esta interpretación no sería correcta particularmente en la caso de los salarios. En un trabajo sobre el comportamiento de los salarios nominales, Frenkel sostuvo:

“Las estimaciones que realizamos pretenden mostrar que el modelo puede "contar bien" la evolución del precio del trabajo asalariado industrial (...) pero no pueden ni deben interpretarse como estimadores de una estructura estable fuera del periodo” (Frenkel, 1984, 388-389)

Por ende, las observaciones –dice Frenkel- no pueden considerarse como muestra de una estructura *permanente*. Más bien, deben considerarse como propias de una estructura que forzosamente –por su propia naturaleza- está destinada a cambiar.

Una advertencia similar puede hallarse Levrero & Stirati (2000), cuando establecen una analogía –como la realizada en este trabajo- entre la tasa de desempleo y

---

<sup>12</sup> Estos resultados están en línea con los obtenidos por González (2006).

<sup>13</sup> En algunas estimaciones se incluyó un “índice” proxy de la “brecha de aspiración” de los trabajadores construido a partir de la cantidad de conflictos laborales registrados en los últimos años, pero la calidad de los datos no era buena. El Ministerio de Trabajo elabora desde 2006 una serie de “conflictos laborales”, pero se carece de información más sistemática previa a esa fecha.

<sup>14</sup> Ver por ejemplo Gujarati & Porter (2010, 8).

los salarios reales, de modo similar a la convencional relación entre desempleo y salarios nominales. Estos autores sostienen que tanto una como otra relación es susceptible de interpretación inmediata en términos de capacidad de negociación de las partes involucradas.

Sin embargo, sostienen que las relaciones cuantitativas no deben ser indagadas con fines *predictivos* (es decir, para predecir la tasa de variación de los salarios asociados a valores particulares de la tasa de desempleo u otras variables). “La forma y posición de tal relación depende, de hecho, del entorno institucional y económico más amplio y están obligadas a cambiar cuando este entorno cambia...” (Levrero & Stirati, 2004, 16),

A su vez, alertan que los cambios en ese contexto más amplio pueden ser desencadenados por cambios en el desempleo mismo. En términos generales, no debería esperarse que el efecto de la tasa de desempleo sobre el crecimiento de los salarios reales sea independiente de la trayectoria anterior de estas y otros variables relevantes. A fines de tener entonces una visión más precisa de estos resultados, es conveniente repasar sintéticamente esas condiciones económicas y políticas más amplias.

#### **4. Instituciones, macroeconomía y conflicto social**

La descripción y el análisis previo requieren para su comprensión más precisa indagar en condiciones y circunstancias más amplias (sociales, económicas y políticas) muchas veces decisivas en el análisis de la evolución de los salarios.

Ciertamente, el quiebre de la tendencia ascendente de los salarios reales registrado en 1974-1975 no puede dejar de asociarse con la brusca modificación del patrón de desarrollo que había seguido la economía argentina al menos desde 1940. El profundo proceso de integración social con eje en la temprana industrialización condujo a un régimen de “bajo pleno empleo”<sup>15</sup>.

Como observa Schvarzer (1977, 6) sobre la etapa que va de los años 40 a fines de los años setenta:

---

<sup>15</sup> Abba Lerner llamaba “bajo pleno empleo” a una situación en la cual, si bien aún era posible aumentar el nivel de empleo mediante la expansión de la demanda (no existía “pleno empleo”), no obstante el fortalecimiento de la posición de los trabajadores llevaba a una aceleración de la inflación por el conflicto distributivo resultante. Asimismo, definía al “alto plano empleo” como una “cota superior” que sería el escenario de prosperidad al que puede aspirar una economía con una intervención deliberada del Estado (si bien esto no implica “pleno empleo” efectivo de la fuerza de trabajo ya que esta es abundante y puede ampliarse por distintos mecanismos directos e indirectos).

“A lo largo de esos cuarenta años el desempleo aparece a veces como una *preocupación retórica* en las polémicas pero casi nunca como un problema real; las excepciones se limitan a algunas coyunturas (como la crisis de 1962-63) o se acotan a ciertas regiones donde impacta de modo intenso por razones sectoriales o específicas (como ocurre en Tucumán). Las discusiones mayores en el ámbito nacional (sobre todo en Buenos Aires por su presencia social y económica) se centran en el *nivel* del salario real y en *otros beneficios sociales* recibidos, o deseados, por los trabajadores en un contexto que da por sentado, implícita o explícitamente, el régimen de pleno empleo” (énfasis agregado).

Un resultado derivado de esta situación de muy bajo desempleo (la tasa de desocupación promedio en los años 60 resultó inferior al 4%) fue la expansión acelerada del movimiento sindical que en los años cuarenta adquiere sus rasgos modernos. En 1940 se registraban 450 mil afiliados sindicales; la cifra pasó a 880 mil en 1946 y a dos millones en 1950 (Schvarzer, 1977, 6), representando ya el 40% de todos los asalariados.

Ciertamente, esto estuvo lejos de ser un resultado puramente económico. El sindicalismo se organizó por ramas de actividad y se estructuró de modo centralizado en una central sindical única (la CGT ó Confederación General del Trabajo) fomentada por ley. Como sugirió Schvarzer, la experiencia social igualaba al sindicalismo y al crecimiento industrial como dos caras de un mismo fenómeno.

De este modo, bajo la fase de industrialización liderada por el Estado, los conflictos políticos y sociales estuvieron íntimamente entrelazados con las restricciones económicas que trababan el crecimiento industrial, básicamente la recurrente falta de divisas para importar y las crisis externas periódicas, en una trama que involucraba episodios de inflación crónica, una dinámica de *stop and go* sobre el crecimiento y, naturalmente, en ese ambiente inestable y cambiante, la evolución de los salarios reales condicionada esencialmente por el poder relativo de las partes para disputar el excedente.

Desde 1950 en adelante hubo un persistente embate contra las organizaciones sindicales y se pusieron en práctica todas las estrategias imaginables para erradicar su influencia. Pero esos distintos ensayos, al menos hasta 1976, fracasaron uno tras otro. Las políticas de los gobiernos que se sucedieron oscilaron entre la represión y la

negociación sin poder resolver nunca el conflicto básico entre trabajadores y empresarios.

Schvarzer sugirió que la solución "natural" residía en el desarrollo económico, "pero este no ofrecía un ritmo suficiente como para satisfacer las demandas globales" (1977, 6). Se alude así a la necesidad de un cambio en la estructura productiva que, en términos dinámicos, permitiera aumentos de productividad que morigeraran o quizás tornaran compatibles las demandas de los trabajadores por obtener ganancias salariales reales como resultado del aumento de los salarios nominales, aunque sin presionar directamente sobre la tasa de ganancia empresarial.

La CGT y las principales organizaciones sindicales fueron condicionadas desde su origen por el propio gobierno (1946-55), intervenidas y perseguidas en los años siguientes (1955-58), reorganizadas en medio de fuertes conflictos políticos y sociales (1958-63), y objeto de diversas manipulaciones en los años siguientes. Pero aún así, los sindicatos se mantuvieron como actores permanentes y gravitantes en la vida social y política.

En 1973 y 1974, el nuevo ciclo de políticas macroeconómicas expansivas impulsado por el nuevo gobierno peronista llevó la situación de (bajo) "pleno empleo" a un punto máximo a nivel histórico, contribuyendo a afianzar las demandas sindicales por aumentos salariales.

En un contexto de alta resistencia salarial, el gobierno produjo un shock cambiario y tarifario, conocido como el "rodrigazo", que derivó en una explosión inflacionaria provocando un alza de precios de 100% en el mes de julio de 1975. A partir de ese momento, la inflación trepó a un nivel promedio del 300% anual durante tres lustros, fenómeno que alteró decisivamente las condiciones de funcionamiento de la economía argentina y también el rol de los asalariados en ella.<sup>16</sup> Un año después, el proceso culminó en el golpe de Estado de 1976.

El largo ciclo económico-político que dominó la sociedad argentina entre 1945 y 1975 no puede comprenderse cabalmente sin recurrir a la sugerencia notable que Kalecki realizara en 1943 (y que es desarrollada por Schvarzer). Kalecki advirtió en 1943 que un régimen de "pleno empleo" planteaba problemas que iban más allá de la esfera de la economía y alcanzaban a la política, ya que la persistencia de una situación de muy bajo

---

<sup>16</sup> En un trabajo notable y sugestivo Lavagna (1978) mostró que el "Rodrigazo" no fue resultado del desborde y la crisis de las políticas populistas, sino que fue la consecuencia esperable de una política de ajuste ortodoxo, que produjo una considerable aceleración de la inflación y un recrudescimiento de la puja distributiva.

desempleo (como el caso argentino desde 1945 hasta incluso 1980), reduciría la capacidad y el poder de los empresarios para imponer la “disciplina” requerida sobre los trabajadores. Incluso, Kalecki sugirió que los capitalistas podían estar dispuestos “a aceptar una rebaja de ganancias” a cambio de recuperar el control social, la disciplina laboral y la estabilidad política.

Kalecki se oponía a la idea simplista de que los empresarios solo estarían interesados en la maximización de los beneficios. En su lugar, ensayó la hipótesis que los empresarios podían aceptar, o incluso provocar, una recesión para reducir el nivel de empleo y recuperar el control social y la disciplina laboral.

Este enfoque permitiría entender el gran descontento de gran parte de la clase empresaria argentina hacia el peronismo, no solo en la etapa 1946-55, sino también después, debido a que el régimen “populista” que persistía en el tiempo era considerado responsable del pleno empleo, de las políticas expansivas (“populistas”) y de las “excesivas” demandas sindicales.

Este conflicto adquirió muchas veces la forma de una verdadera guerra social que tiñó la historia económica y política argentina desde mediados de los años 40, y mostró los límites alcanzados por la propia clase empresaria, que redujo y contuvo el poder sindical pero nunca pudo suprimir su influencia. La poderosa organización sindical, y las condiciones de “bajo pleno empleo”, llevaron a una suerte de equilibrio de largo plazo en el que se mantenían, relativamente, los salarios reales y el poder gremial.<sup>17</sup>

#### **4.1. El golpe de Estado de 1976**

La etapa abierta en marzo de 1976 no puede entenderse sin referencia a este conflicto de larga data. La escena económico-política de mediados de los 70 fue percibida por las clases empresarias como una crisis de “disolución social” (Canitrot, 1982). Había entonces un objetivo político por el cual las consideraciones económicas pasaron a un segundo plano. Las metas de crecimiento y transformación productiva se abandonaron y fueron subordinadas al logro del disciplinamiento social. Como lo expresó Canitrot de modo notable,

---

<sup>17</sup> Como se mencionó anteriormente, en un proceso de crecimiento los salarios pueden comenzar a subir mucho antes de que haya “escasez” de trabajo. Por eso, Abba Lerner (1951) distinguió entre las situaciones de “bajo pleno empleo” (donde pueden emerger presiones inflacionarias por conflicto distributivo), de las situaciones de “alto pleno empleo”, que serían manifestación de pleno empleo con escasez de mano de obra y ya no sería factible aumentar el nivel de empleo con gastos monetarios adicionales. Este sería el resultado hipotético de la aplicación de las finanzas funcionales (sin embargo, fue un resultado cercano a la realidad bajo la denominada “Edad de Oro” del capitalismo entre 1945 y 1973).

“...la renuncia por parte de la burguesía a resolver las cuestiones sociales mediante el ejercicio de la democracia, resultó de la pérdida de confianza en su propia capacidad de pactar con las otras clases, y particularmente con los asalariados, un acuerdo social que sirviera de base estable de convivencia” (1982, 47).

Solo esta “necesidad extrema de orden” (Canitrot) puede explicar la adhesión de los empresarios industriales a un proyecto económico que implicaba la reversión de los niveles de industrialización alcanzados y que antepone la disciplina social al crecimiento. Así, “el liberalismo tuvo la virtud de ofrecer a una burguesía desgarrada por la experiencia de la crisis, la ilusión de una sociedad ordenada, eficiente, autoregulada y no conflictiva” (Canitrot, 1982). En un sentido análogo, Basualdo (2010, 117 y ss.) sostuvo que la política de la dictadura militar encarnaba una “revancha clasista” sin precedentes históricos en el país, la cual apuntaba a redefinir las relaciones entre empresarios y trabajadores a través del cambio drástico de la estrategia de desarrollo.

La dictadura militar abrió paso a un nuevo ciclo recesivo, con una rápida caída del salario real, y la intervención de los sindicatos y la represión del movimiento obrero. El salario real medio cayó -37,1% en 1976, la reducción más intensa de toda la historia económica argentina. Tras esa reducción, siguió un proceso de recuperación notable en el bienio 1979-1980 (del orden del 13% anual en términos reales), pero aún así en 1980 el nivel salarial real era 23% inferior al pico de 1974. En ese contexto, un nuevo shock devaluatorio produjo una nueva reducción real del 9,6% en 1981 y del 17,1% en 1982. Visto en perspectiva, y obviando la enorme volatilidad de toda la etapa, entre 1976 y 1982 el salario real se redujo 41,5% mientras el pib por ocupado descendió al 0,1% anual.

Es interesante volver aquí al enfoque clásico descrito en las secciones previas. Como sugiere Petri (2014), en este enfoque los salarios reales son el resultado de un conflicto permanente (abierto o latente) entre capitalistas y trabajadores, y oscilan alrededor de un nivel “normal” o acostumbrado que refleja el balance de poder en un momento dado. Este nivel de salario real acostumbrado (o de “subsistencia”) garantiza un nivel de vida que a través del hábito llega a ser considerado como indispensable para una “vida digna”, y es el punto de partida de futuras negociaciones y contiendas por la evolución de los salarios.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Petri: “Esta perspectiva hace que sea natural considerar el salario medio real como algo difícilmente susceptible de cambios rápidos, y considerarlo un gasto de producción tan inevitable como el forraje para el ganado”.

Obviamente, los salarios reales *efectivos*, al ser sometidos a los vaivenes de un equilibrio cambiante del balance de poder, pueden por supuesto dar lugar a una divergencia persistente respecto de su nivel habitual o acostumbrado (o considerado “justo”). En este punto Petri sugiere:

“Descensos más rápidos y drásticos de los salarios reales sólo serán observados en situaciones *excepcionales* producto de un fuerte cambio político (por ejemplo - para mencionar un ejemplo más moderno- después de un golpe de Estado militar de derecha).”<sup>19</sup>

Siendo el derrumbe salarial que siguió al golpe de Estado de 1976 una de esas “situaciones excepcionales” a las que refiere Petri, surge la pregunta obvia de si esta reducción tan brutal de los salarios reales en 1976 tuvo consecuencias en su nivel “normal” o “acostumbrado”, incluso considerando la recuperación posterior. Esa situación excepcional mostró una articulación única entre las políticas del gobierno anterior y el régimen salarial que impuso la dictadura militar. A mediados de 1975, cuando se estaban negociando los salarios de convenio, el gobierno peronista produjo el shock del “Rodrigazo” mediante una gran devaluación y un alza de las tarifas públicas del orden del 100% (Frenkel, 1984). La medida buscaba adelantar el tipo de cambio y las tarifas públicas respecto del salario nominal, tratando de establecer un nuevo conjunto de precios relativos que implicaba una reducción significativa del salario real. Pero la alta resistencia salarial hizo que los sindicatos obtuvieran aumentos nominales compensatorios y la reducción del salario real fue mucho menor a la esperada. Por ende el shock solo produjo una fuerte aceleración de la inflación.

A principios de 1976, se aplicó un nuevo shock con una suba del tipo de cambio nominal de más de 100%, tarifas de 90% y salarios del 20%. Como explica Frenkel (1984, 399), la tasa de inflación en marzo de 1976 dio un salto llegando al 58,1% (mensual) en precios industriales. La continuidad política sin dudas habría permitido una rápida recuperación de los salarios nominales, retrotrayendo los precios relativos a su estructura previa, pero el golpe de Estado *impidió* la recuperación salarial. Se eliminaron los controles de precios, permitiendo que ajustaran al nuevo nivel del tipo de cambio y de las tarifas, y se congelaron los salarios nominales. Literalmente, se fijó un salario *máximo*,

---

<sup>19</sup> Traducción propia del original en inglés: “More rapid and drastic decreases of real wages will only be observed in exceptional situations involving considerable political change (e.g. - to make a more modern example - after a right-wing military coup)”.

mientras la actividad sindical era prohibida, las organizaciones gremiales eran intervenidas y los dirigentes eran encarcelados, asesinados o desaparecidos.<sup>20</sup>

El esquema de interpretación de la dinámica de los salarios *nominales* propuesto por Frenkel (1984) subraya que entre 1976 y 1981 existiría un “modelo” *común* de fijación de salarios (nominales), pese a los cambios de régimen institucional regulatorio. Dicho modelo sugiere que, tras la brutal reducción operada en términos reales en la primera mitad de 1976, los salarios nominales pasan a ajustarse mediante la indexación a inflación pasada y los aumentos de productividad.<sup>21</sup>

Basada en un desbalance brutal de poder político, la política salarial del régimen militar fue muy efectiva. En primer lugar, provocó una caída brusca y *permanente* de los salarios reales (del orden del 34% en 1976). Luego, con la intención de hacer *persistente* ese nuevo nivel de salario real, la dictadura fijó pautas de ajuste basadas en mecanismos de indexación que parecen haber persistido durante toda la etapa, pasando de una fase inicial de salarios “máximos” a una progresiva flexibilidad.

Como observa Schvarzer (1997), uno de los impactos más importantes de esta política fue la *dispersión* entre ramas y sectores. Por ejemplo, los trabajadores de empresas públicas y de actividades con alta densidad de personal calificado exhibieron una notable capacidad para sostener sus niveles salariales respecto a la evolución sufrida por los menos calificados. Como señala Frenkel (1984, 407):

“Por primera vez desde los años cuarenta, la negociación salarial debe realizarse entre trabajadores y empresarios en cada empresa, con la prescindencia (y represión) de los sindicatos sectoriales. La *dispersión* de la negociación salarial era uno de los objetivos centrales entre los propósitos de reforma estructural del gobierno militar, fundado en el incremento de eficiencia que redundaría de un funcionamiento del mercado de trabajo más asimilable al que describen los textos tradicionales de introducción a la microeconomía” (énfasis agregado).

Hasta ese momento, los salarios privados se fijaban por negociaciones entre sindicatos estructurados a nivel de rama o sector, o bien mediante la imposición directa

---

<sup>20</sup> Como muestra Frenkel (1984), la dictadura puso en marcha una pauta obligatoria de ajuste salarial y desde principios de 1977 le agregó un “margen de flexibilidad”, que era el porcentaje que la empresa podía adicionar a los aumentos salariales fijados por decreto. Ese margen se fue ampliando hasta eliminar todo tope superior en los ajustes de los básicos de convenio en setiembre de 1979. Los ajustes de los básicos fueron inferiores a la inflación, lo que tenía implicancias sobre el conjunto de los salarios ya que los contratos de trabajo tenían vínculos legales con el valor de los salarios básicos.

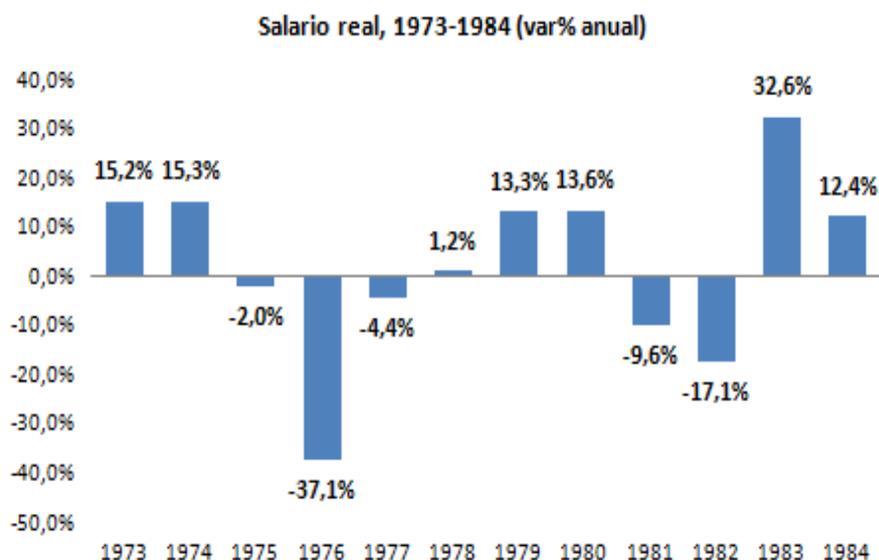
<sup>21</sup> Es importante señalar que el trabajo de Frenkel tiene por objeto de análisis a los salarios del sector *industrial*.

de los niveles salariales por el estado. El objetivo del gobierno militar era llevar la fijación de salarios al nivel de cada empresa.

En este contexto, los límites y condiciones para la negociación salarial que establecen la situación del mercado de trabajo y el contexto político-institucional se tornaron cambiantes. Mientras los sindicatos, en un contexto de legalidad y de expansión económica, pudieron reaccionar rápido al shock cambiario y tarifario de junio de 1975, forzando la renegociación de convenios, frente a la devaluación de 1976 la represión política impidió toda resistencia congelando los salarios nominales y en 1981 la dificultad para conquistar aumentos por encima de la regla de negociación por empresa, en un contexto recesivo, generaron condiciones otra vez adversas para resistir los efectos de la devaluación de ese año (Frenkel, 1984). Frenkel observa que este contexto institucional volvió a mutar. Con la Guerra de Malvinas hubo un breve congelamiento salarial y poco después se retornó a un esquema de políticas de ajustes masivos de salarios y de marcada reanimación del poder de los sindicatos.

Un punto interesante observado por Frenkel es que en la fase de salarios "libres", donde se suponía ausente la intervención "distorsionadora" del gobierno y de los propios sindicatos, aunque fue breve, generó mecanismos de indexación *similares* a los característicos de una economía dotada de reglas legales explícitas. La explicación de este fenómeno apuntó no tanto a focalizarse en el régimen institucional, como en las características que presenta la determinación de salarios en los denominados regímenes de "alta inflación" (Frenkel, 1984, 411).

Sin embargo, es factible pensar que uno de los aspectos económicos estructurales, proveniente de la etapa previa, no fue desmontado: el bajo nivel de desempleo. Como observó Schvarzer (1997) la vigencia del régimen cercano al pleno empleo fue una de las causas mayores de la resistencia salarial. De hecho, desde 1976 hasta 1980 (año previo a la devaluación) la tasa de desempleo siguió bajando hasta llegar al 4,2% en 1979.



Aún así, pese a la importante recuperación real lograda en el bienio 1979-1980, el salario real medio vigente en 1980 era 23% más bajo que el máximo de 1974. La dictadura había logrado quebrar la dinámica distributiva estructural afectando la *tendencia* de los salarios reales, un rasgo que persistirá en las etapas posteriores. Asimismo, la política de apertura importadora, necesaria para afectar la dinámica industrial (considerada “culpable” de los “excesos” del populismo), fue posible porque crecieron las exportaciones y mejoraron los términos de intercambio, y además porque la abundante liquidez internacional hacía posible tomar créditos en cantidad casi ilimitada para financiar esa estrategia que implicó hacia 1980 un considerable déficit comercial externo. Pero el sistema entró en crisis en 1981 (un año antes que la crisis de la deuda explotara en toda América latina) y se produjo una gran devaluación. Frente a esta, como observó Frenkel (1984), la resistencia salarial estaba efectivamente menguada por el contexto institucional de la negociación salarial (a nivel de empresa) y el marco económico recesivo, con un salto –ahora sí- en la tasa de desempleo.

#### **4.2. Democracia, conflicto distributivo e hiperinflación**

La crisis de 1981 generó efectos que se extendieron toda la década debido a la presión que el endeudamiento ponía sobre el sector externo. El ritmo inflacionario se incrementó debido a la devaluación (en junio de 1981 el tipo de cambio nominal subió 101% respecto del mes anterior) y se produjo una nueva fase recesiva que, una vez más, volvió a derrumbar los salarios reales, los que llegaron a sus valores mínimos históricos a

mediados de 1982.<sup>22</sup> Es importante notar que la tasa de desempleo ya llegaba al 7,5% ese año. No eran niveles excesivamente elevados, aunque eran muy significativos ya que la economía argentina abandonaba definitivamente el mundo de “bajo pleno empleo” de las décadas anteriores.

Además, como muestra Schvarzer (1997), la ausencia de una dinámica de crecimiento en el sector industrial generó una profunda recomposición en el mercado de trabajo. El flujo de nuevos trabajadores se volcó a tareas no productivas (como actividades por cuenta propia y el servicio doméstico) o bien fue absorbido por pequeñas unidades de comercio y servicio. El resultado fue la desconcentración física de los trabajadores y a una menor presencia de los industriales en el total.

**DISTRIBUCION DEL AUMENTO DE LOS ASALARIADOS URBANOS**  
(en porcentaje del total de asalariados)

|              | 1947-60 | 1960-70 | 1970-80 |
|--------------|---------|---------|---------|
| Industria    | 41      | 4       | 7       |
| Construcción | 11      | 20      | 7       |
| Transporte   | 15      | -1      | -       |
| Comercio     | 5       | 20      | 33      |
| Finanzas     | 5       | 8       | 17      |
| Servicios    | 23      | 49      | 36      |
| Total        | 100     | 100     | 100     |

Fuente: Schvarzer (1997) y Palomino (1987).

Si bien el proceso expresa una aceleración de las tendencias registradas en la década del setenta su ritmo llevó a una nueva estructura ocupacional y obviamente es un factor estructural que contribuyó al debilitamiento social y político de los asalariados.

Por tanto, la novedad en el mercado de trabajo no era tanto el alza de la tasa promedio de desempleo (aunque era un factor importante), sino la clara tendencia a la *degradación* del empleo formal. Había entonces una menor proporción de asalariados industriales en el conjunto de asalariados, y de estos en el total de trabajadores. Estas tendencias comenzaban a traducirse lentamente en una erosión del peso relativo de los sindicatos que habían liderado el movimiento obrero.

<sup>22</sup> En julio de 1982 hubo una nueva suba del TCN de 148% en un mes.

No obstante, hacia el final de la dictadura y con el arribo de la etapa democrática, la capacidad de los asalariados para obtener mejoras distributivas parecía haber renacido. Los salarios reales (los industriales, en particular) arribaban a comienzos de 1984 a un nivel relativamente elevado en términos de la historia inmediatamente precedente, más aún considerando la brutal represión salarial de los años previos. En 1983 y 1984 se registró una suba acelerada (28% en 1983 y 22% el año siguiente).

Pero el contexto internacional había cambiado significativamente y tendría un peso decisivo en la política macroeconómica doméstica. El default mexicano de 1982 inauguró una etapa de ausencia de financiamiento externo, deterioro de los términos de intercambio, subas de las tasas de interés internacionales y menor demanda por las exportaciones primarias por la recesión global. Si bien en el análisis de regresión de la sección previa estas variables no mostraron ninguna influencia *directa*, sin dudas tienen una influencia decisiva sobre las posibilidades de la política macroeconómica y, por esta vía, influyen sobre aspectos muy relevantes (como la tasa de desempleo).

Estos factores externos sumieron a la región en una aguda y prolongada crisis de balance de pagos. La respuesta regional (y Argentina no fue la excepción) fue el control recesivo de las importaciones y el intento de promover las exportaciones mediante agresivas devaluaciones cambiarias. Estas políticas no tuvieron un efecto claro sobre las exportaciones, pero lograron contraer las importaciones gracias a su impacto recesivo, conduciendo al estancamiento y al estallido inflacionario.

Claramente, pese a su derrota en el terreno económico-social, los asalariados mostraban a la salida de la dictadura una gran capacidad de recuperación. Además, el nuevo gobierno democrático prometía satisfacer profundas reivindicaciones de progreso económico, sofocadas por años de dictadura y retroceso social. El gobierno tuvo un primer intento gradualista, pero éste fracasó enseguida. El intento de la fase liderada por el ministro Bernardo Grinzpun apuntaba a reactivar el mercado interno y expandir los salarios, rechazando los planes de ajuste convencionales de los organismos financieros internacionales.

Un problema central, además de la reanimación de la inflación (llegó a casi 700% en 1984), era el efecto expansivo del alza salarial y su impacto en el sector externo. En otros términos, se planteaba una *inconsistencia distributiva* entre el pago de intereses a los acreedores y el uso de esas divisas para financiar el crecimiento derivado del empuje salarial.

Canitrot (1983) planteó crudamente este dilema. Según sus cálculos, el salario real vigente en 1983 era aproximadamente el 75% del de 1973. Con ese nivel de salario y de nivel de actividad, se llegaba a un saldo comercial de 3000 millones de dólares, disponibles para el pago de intereses de la deuda externa. Pero los pagos de intereses (netos de refinanciaciones) insumían 4500 millones de dólares anuales. “El este caso – concluía Canitrot- el salario real debe descender 30% respecto de su nivel presente” (1983, 424). Fue optimista: entre 1984 (pico del salario real post-dictadura) y 1989, la caída fue del 43%.

Quizás debido a este diagnóstico, la política expansiva de la primera fase del gobierno democrático tuvo una vida efímera y terminó en setiembre de 1984. Se produjo un nuevo "shock" devaluatorio combinado con un reajuste tarifario. El resultado fue previsible: una nueva aceleración de la inflación, caída salarial y rápida contracción de la actividad económica.

El creciente descontrol de la economía llevó entonces al gobierno a intentar la estabilización mediante un programa de "shock", lanzado a mediados de 1985 (el plan Austral). El plan disponía el congelamiento de los precios básicos de la economía (tipo de cambio, tarifas, salarios, precios industriales) apuntando a quebrar la inercia inflacionaria, que era considerada la causa fundamental del carácter crónico de la alta inflación. Si bien el ritmo inflacionario cayó sustancialmente, los precios al consumidor siguieron aumentando a un ritmo promedio de entre 2 y 3% mensual.

Pese al éxito del shock estabilizador la inflación mostraba persistencia. Se han observado como causas de esta persistencia a la inercia de prácticas defensivas en el contexto de las normas, prácticas e instituciones de lo que se denominó “régimen de alta inflación”.<sup>23</sup> En este enfoque (ver por ejemplo Frenkel & Damill, 1993) se consideraba que la manifestación más clara de esta persistencia era que en el mercado de trabajo habían reaparecido rápidamente las prácticas de reajuste salarial automático con indexación a la inflación mensual pasada, a pesar del congelamiento de los precios industriales. Pese a haber sido acompañado de una articulación macroeconómica de políticas fiscales y monetarias “prudentes” (no expansivas), el plan no pudo mantener los logros iniciales y la inflación volvió a acelerarse.

---

<sup>23</sup> En opinión de Frenkel y Damill (1993) esto se debería a la inercia de las prácticas defensivas, de las normas e instituciones desarrolladas durante largo tiempo bajo un régimen de inflación elevada como respuesta a un contexto de incertidumbre.

Uno de los puntos clave era que el shock había producido una caída importante del salario real que obviamente era resistida por los sindicatos. Además, en buena medida los conflictos domésticos se veían amplificados por la creciente estrechez del sector externo. En un contexto de mayor deterioro de los términos del intercambio (como ocurrió hacia 1986), las pujas sociales se intensificaron considerablemente.

A mediados de 1986 se puso en marcha un esquema de negociaciones paritarias limitadas, donde se pretendía establecer un techo máximo a los aumentos de salarios nominales. Pero la fuerte resistencia salarial impidió la aplicación de topes. Varios gremios obtuvieron aumentos por encima de la pauta del gobierno (entre ellos, una importante huelga metalúrgica), fijando un punto de referencia para las negociaciones de los restantes sindicatos.<sup>24</sup>

Hacia fines de 1986 las cosas empeoraron. La inflación tendió a acelerarse, se produjo el primer movimiento cambiario especulativo desde el inicio del plan, expresado en un aumento de la brecha entre el dólar oficial y el dólar paralelo. De allí en adelante, la economía asistió a un progresivo y cada vez más rápido deterioro e inestabilidad.

Se estaban reuniendo las condiciones necesarias para una tormenta (inflacionaria) perfecta. Puesto de un modo muy simple, la situación era la siguiente. La posición del balance de pagos era fuertemente negativa (empeoramiento de los términos de intercambio, dificultades para obtener financiamiento internacional, abultado endeudamiento y fuertes vencimientos de corto plazo, etc.). Esta situación conducía a repetidas y agresivas devaluaciones de la moneda doméstica que provocaban el ajuste recesivo de las importaciones con la esperanza (fútil en ese contexto) de estimular las exportaciones. Ciertamente, un punto crucial fue el peso enorme del endeudamiento externo en un contexto internacional adverso para los países en desarrollo.

Como explica Vernengo (2005), en tal contexto la devaluación está al comienzo de la cadena causal que lleva a la aceleración de la inflación, la reducción del salario real y el conflicto (necesariamente inflacionario) planteado por las demandas de los asalariados para recuperar el terreno perdido. La inflación no es producida por el déficit fiscal y la “monetización” del déficit (esto es causado, a su vez, por la inflación y la recesión), sino que es el ajuste cambiario lo que produce el shock que intensifica la puja distributiva y con ésta, acelera la inflación. De acuerdo con este enfoque, no es posible

---

<sup>24</sup> Estos aumentos fueron parte de una negociación más amplia entre el gobierno y algunos sindicatos. De hecho un sector de la dirigencia sindical (entonces denominados “grupo de los 15”) terminó poniendo un representante como ministro de Trabajo como parte de una estrategia oficial de ampliar la base de sustentación del gobierno.

estabilizar la economía sin estabilizar el tipo de cambio, y para esto se necesitaba que hubiera reservas en el banco central para lograrlo, algo que solo se conseguirá con la firma del Plan Brady en 1991, mediante un canje de deuda y un renovado acceso al financiamiento internacional.

Así, existe una relación inversa entre el salario real y la tasa de cambio, por lo cual una depreciación conduce a una disminución del salario real. Si los trabajadores se resisten a la caída en el salario real (porque los bienes transables son un componente importante de la canasta salarial) entonces se produce una inflación de costos y suben los precios. En este mecanismo, como observa Vernengo (2005) parafraseando a Joan Robinson, el conflicto distributivo es una parte esencial de la historia de la hiperinflación.

Frente a esa situación, como analizó Carciofi (1986), el diagnóstico era claro: dada la elevada resistencia salarial enfrentada por las devaluaciones en los años 80 (frustrando así los intentos de devaluación en términos reales), el ajuste de la brecha externa no puede practicarse de la manera acostumbrada. Dos soluciones de carácter directo podían ensayarse. Una era esperar hasta que nivel de desempleo existente terminara por erosionar la resistencia salarial. Era un camino costoso, tortuoso y sumamente riesgoso.

La otra solución era llevar a la práctica la devaluación aplicando simultáneamente una política impositiva que compensara a los asalariados y permitiera contener la resistencia salarial. Pero esto implicaba que la carga del ajuste recayera sobre otros sectores (no asalariados), lo que también generaba resistencias. Además, la expansión salarial tenía un efecto reanimador del nivel de actividad y agravaba el desequilibrio externo. Por ende, las devaluaciones terminaron siendo *forzadas* y la interacción de la restricción externa con el conflicto distributivo condujo a la hiperinflación. De hecho, las devaluaciones cambiarias no eran necesariamente consideradas un problema sino más bien un instrumento que podía ser el principio de solución de las restricciones. Como sugirió Carciofi por esos años:

“Las consecuencias distributivas del manejo del tipo de cambio -tanto en lo concerniente a la distribución intersectorial como funcional- le confieren a este instrumento un papel destacado: no solo permite poner bajo control la brecha externa de la economía, sino que además podría inducir la formación de un nivel de salarios reales sin recurrir a un acuerdo político explícito” (1986, 124).

En otras palabras, ajustar *directamente* el salario real a la baja era técnica y políticamente imposible dada la capacidad de resistencia de los sindicatos, pero la devaluación cambiaria podía ser una herramienta *indirecta* para lograr ese mismo fin. El resultado, de todos modos, fue extremadamente magro: los salarios reales caían poco (recién se derrumban en la hiperinflación de 1989) y las ventas externas no reaccionaban a los estímulos cambiarios. Por ello, fue una época de “estancamiento liderado por exportaciones”.

Además, hacia fines de 1986 las políticas de ingresos enfrentaron limitaciones crecientes. Un paquete de leyes laborales del Ministerio de Trabajo fue aprobado por el Parlamento y condujo a la puesta en funcionamiento de convenciones colectivas de trabajo desde comienzos de 1987. El gobierno perdió así la capacidad de actuar de manera directa sobre la determinación de los salarios nominales del sector privado.

Además, las tasas de interés fueron completamente desreguladas y se creó un tipo de cambio libre para las transacciones financieras, aunque se mantuvo un tipo de cambio fijo para las transacciones comerciales. Asimismo, con el gradual recrudescimiento de las políticas macroeconómicas cada vez más contractivas y centradas en el ajuste fiscal a efectos de eliminar el déficit (considerado “endémico”), comienzan a cobrar importancia creciente los conflictos gremiales en el sector de mayor concentración de personal bajo un único patrón: el empleo público.<sup>25</sup>

Así, en un contexto de fuerte debilidad del gobierno, se puso en práctica el último (y fallido) intento de estabilización con el Plan Primavera. La inexistencia de un elemento coordinador de la política de ingresos en el plano salarial y el escenario de exacerbación de la puja distributiva, fueron el terreno sobre el que se desató la hiperinflación.

Todo el cuadro se agravaba considerablemente debido a la escasez de reservas, unida a la falta de apoyo externo que los atrasos en los pagos de intereses habían generado. El FMI se negó a respaldar el Plan y el Banco Mundial, si bien había comprometido un paquete de créditos, a fines de enero de 1989 informó informalmente que no accedería a desembolsar buena parte de tales créditos.

Los grandes actores del sistema financiero dolarizaron rápidamente sus carteras y en febrero de 1989, ante la caída de reservas, el Banco Central dejó de intervenir en el mercado libre, cuya cotización comenzó a subir de manera acelerada. La ostensible

---

<sup>25</sup> Por ejemplo, el sindicato de maestros primarios tuvo un rol protagónico que se reflejó tanto en el número como en la amplitud de las medidas de fuerza ocurridas durante el período. Uno de los casos más recordados fue la llamada Marcha Blanca en 1988, una huelga docente que duró 42 días.

evidencia de que el Banco Central no podría sostener la paridad en el mercado comercial alentó el proceso, dando lugar a la formación de una burbuja especulativa en el mercado libre.

De allí en más los precios de la economía comenzaron a seguir instantáneamente las variaciones del tipo de cambio libre, derrumbando los salarios reales. Eso puede ocurrir cuando las empresas directamente dolarizan el costo de oportunidad del capital (Serrano, 2002). Como se mencionó, al final del proceso, los salarios reales eran en 1989 un 43% más bajos que en 1984, que era el pico de salario real alcanzado tras la dictadura. Ciertamente, el desempleo había pasado del 7% en 1984 al casi 11% en 1989.

### **4.3. La convertibilidad y la era del alto desempleo**

Una vez establecido en 1991, el sistema de convertibilidad contaba con total legitimidad para hacer prácticamente cualquier cosa con tal de controlar la inflación. Envuelto en una retórica monetarista y fiscalista, Domingo Cavallo contó con las condiciones para estabilizar la economía y adoptó medidas para afectar realmente la tasa de inflación: el desempleo bajó muy poco para retomar enseguida una tendencia ascendente, el gobierno introdujo una creciente flexibilidad laboral, erradicó las negociaciones paritarias, prohibió la indexación, renegoció la deuda externa y fijó el tipo de cambio. Por un lado, el mayor financiamiento externo permitió sostener la paridad cambiaria fija y, por otro, los salarios nominales prácticamente quedaron estancados, consolidando así la verdadera ancla nominal de la economía.

En estos mecanismos reales reside el secreto del éxito antiinflacionario de la convertibilidad (y no en la “independencia” del BCRA o en el fin de la “discrecionalidad” fiscal). Ciertamente, una respuesta posible al conflicto distributivo es contraer la demanda agregada de modo que el desempleo resultante “acomode” las expectativas de ingresos de trabajadores y empresarios en línea con la renta disponible real. Este método se practicó en la Argentina desde comienzos de los años ‘90 hasta 2002. Es cierto que la economía en 1991 experimentó una acelerada recuperación, pero ésta fue fugaz. Hacia 1994 el ciclo expansivo se interrumpió y en 1995 estalló la crisis del Tequila. Le siguió una recuperación aún más fugaz y la economía entró en una profunda recesión.

En este contexto analítico, el éxito alcanzado por el régimen de convertibilidad en términos de reducción de la tasa de inflación fue explicado en términos convencionales y por ende las prescripciones de política ortodoxas se revelaron como correctas. La desinflación había sido supuestamente el resultado de la independencia del banco central

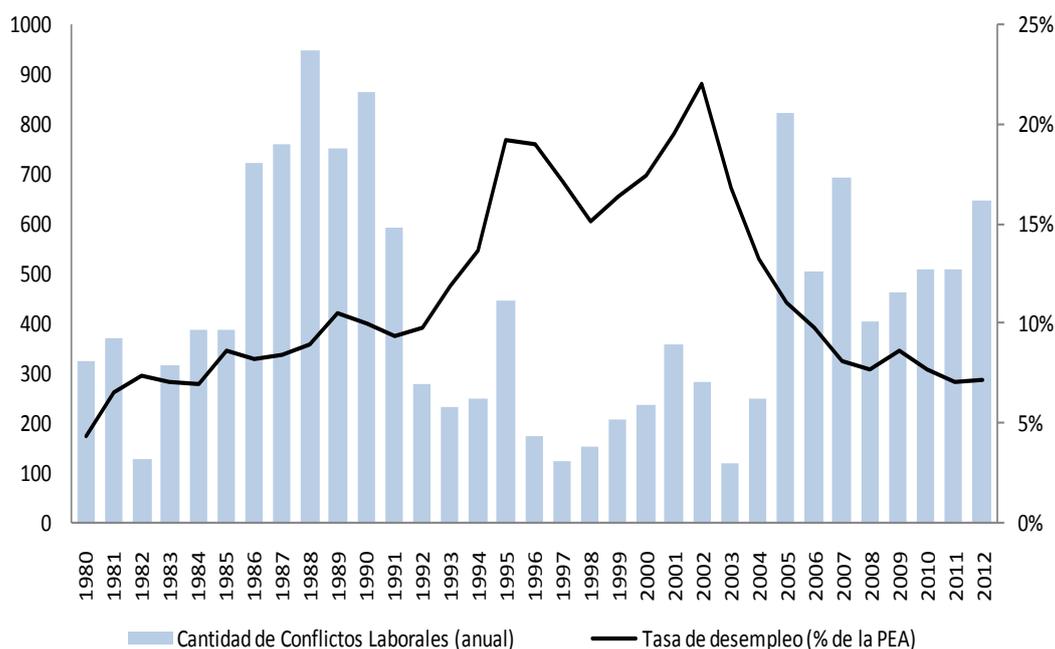
y el triunfo de las reglas por sobre la discrecionalidad (fiscal). Pero esto era falso. Con su sesgo regresivo en términos distributivos, su tendencia contractiva y sus efectos destructivos sobre la dinámica industrial, en la práctica el plan de convertibilidad logró contener la inflación recurriendo a canales de costos y debilitando la capacidad de negociación de los trabajadores.

La prohibición de toda forma de indexación salarial y la flexibilización laboral que vino unos años más tarde, produjeron un marcado debilitamiento del poder de negociación de los trabajadores. A su vez, Cavallo también puso en práctica la prohibición de toda corrección monetaria o cláusula de indexación en los contratos, un elemento importante para la eliminación de toda forma de inercia inflacionaria.

Ya en 1995 la tasa de desempleo superaba el 19%. Este es un mecanismo rústico y brutal, pero efectivo. El aumento de la demanda agregada lleva a una suba de la producción y el empleo, y la posterior alza de salarios y precios (en la medida en que dé lugar a un conflicto por la distribución) podría conducir a la aceleración de la inflación. Una respuesta posible es que el gobierno *reprima* la demanda. De este modo, el aumento del desempleo resultante “acomoda” las expectativas de ingresos reales de trabajadores y empresarios en línea con la renta disponible real y estabiliza la inflación.

El gráfico siguiente, que relaciona la cantidad de conflictos laborales anuales con la tasa de desempleo, muestra muy claramente el efecto depresivo sobre la resistencia salarial del desempleo persistente.

**Desempleo y conflictos laborales (1980-2012)**



Fuente: Nueva Mayoría (varios informes) y Ministerio de Trabajo.

Además del desempleo creciente (muy vinculado al rápido proceso de privatizaciones y de fuerte reducción del empleo público), el gobierno adoptó medidas específicas que modificaron radicalmente las formas de regulación y negociación salarial.

Hubo, en primer lugar, un abandono de los fundamentos básicos del convenio como referencia esencial para la determinación de los salarios, que fue coherente con el congelamiento salarial implícito impuesto en los dos primeros dos años del modelo. En ese proceso, los básicos de convenio dejaron de ser una referencia de la política salarial quedando como una porción minoritaria del salario de bolsillo. En segundo lugar, se instrumentó por decreto (470/93) la desregulación parcial de la negociación salarial que permitía desagregar la negociación por rama, sub-rama o empresa dentro de un mismo convenio. Esto favorecía la dispersión de los salarios concertados dentro de una misma rama. Asimismo, se fijaron techos implícitos en la negociación salarial al vincularla por ley a la productividad (decreto 1334/91), excluyendo el ajuste salarial por inflación que regía en el país desde comienzos de los años 60 (Gómez, 1997, 672-674).

A su vez, la conflictividad no sólo se redujo, sino que cambió radicalmente de motivación. Por ejemplo, entre junio de 1989 y marzo de 1991 el promedio mensual de

conflictos por aumentos salariales era 46,2 y los conflictos por despidos y suspensiones eran 17,9 en media, mientras entre enero-diciembre de 1995, los conflictos mensuales promedio por aumentos salariales habían descendido a 4,8 y los correspondientes a despidos habían subido a 25,2 (Gómez, 1997, 659).

Un aspecto interesante es la interrelación entre estos cambios notables en el contexto político-institucional de la negociación salarial y la tasa de desempleo. Aquí cobra pleno sentido algo que se discutió en secciones anteriores como una posibilidad, a saber: que el desempleo tendría un impacto negativo en la capacidad de negociación de los trabajadores, pero también podría tener un impacto indirecto a través de su influencia en la evolución de las propias estructuras políticas y sociales vinculadas a la determinación de los salarios en la economía (Stirati, 2001). Es claro que las medidas reseñadas tienden a debilitar el poder sindical, pero también es cierto que el poder de los sindicatos para oponerse a tales políticas se veía debilitado por la misma situación del mercado de trabajo, en particular, en el sector industrial que sufría la avalancha de importaciones propiciada por la rebaja arancelaria.<sup>26</sup>

La motivación subyacente viene a ser la misma que planteara Kalecki en los años 40: frente a “inaceptables” pujas inflacionarias por el ingreso, se instrumentan políticas macroeconómicas deflacionarias (contracción fiscal) que tienden a generar un nivel elevado (y persistente) de desempleo y terminan reduciendo el poder de negociación de los trabajadores, a fin de aliviar la presión sobre la distribución del ingreso y sobre la inflación. Este “baño frío” kaleckiano (*“cold bath”* en la terminología de Setterfield, 2006) fue el recurso puesto en práctica, con sus peculiaridades domésticas, en Argentina desde comienzos de los años 90 hasta la crisis de 2002.

De este modo, el modelo de convertibilidad logró erradicar (literalmente) la inflación y para eso debió consolidar el nivel promedio de salario real más deprimido de la historia económica moderna del país. El retroceso de los asalariados se aprecia claramente si se considera que el PIB por ocupado creció, en promedio, al 1,3% anual entre 1990 y 2002, mientras el salario real medio cayó a razón de 2% al año. A su vez, la eficacia del tipo de cambio fijo en el control de la inflación fue reforzada por la existencia de precios internacionales nominales bajos y declinantes. La contracara de estos movimientos positivos en términos de inflación doméstica fue el bajo crecimiento de las exportaciones primarias, lo que contribuyó a profundizar la crisis externa y el desempleo.

---

<sup>26</sup> Los neochartalistas (como Randall Wray o Bill Mitchell) denominan a este método como el de la “NAIRU buffer stock”. En analogía con los sistemas de estabilización de precios de commodities, donde se emplean reservas de productos para amortiguar la volatilidad de precios (buffer-stocks), estas “reservas de estabilización” en los mercados de trabajo parecen ser en las últimas décadas el método preferido de estabilización de precios en general.

El contexto internacional (y no la política del BCRA) explica en medida sustancial tanto el éxito inicial del ancla cambiaria como también su suerte posterior. A nivel interno, el punto clave fue la declinación de la resistencia salarial por la flexibilización laboral y el alto desempleo.

#### 4.4. Los años 2000: crecimiento record y renacimiento de la resistencia salarial

La profundidad de las transformaciones operadas bajo la convertibilidad sobre los mecanismos de determinación salarial había sido de tal magnitud, que muchos analistas creyeron que el conflicto distributivo que se ponía en marcha con la devaluación de la moneda (y que en buena medida “esterilizaba” la medida en términos reales), era cosa del pasado. Esta visión había tomado fuerza tras observar el impacto inflacionario de la devaluación de 2002.

| <b>Devaluaciones comparadas: 1981, 1989 y 2002</b> |                                       |
|--|---------------------------------------|
|  | Pass Through<br>(después de 12 meses) |
| Marzo de 1981                                      | 38%                                   |
| Febrero de 1989*                                   | 88%                                   |
| Diciembre de 1989                                  | 260%                                  |
| Enero de 2002                                      | 16%                                   |

Fuente: Frenkel, J. (2006)

Nota: el Pass-Trough es estimado dividiendo la inflación minorista acumulada (en %) sobre el aumento acumulado del tipo de cambio.

\* Diez meses.

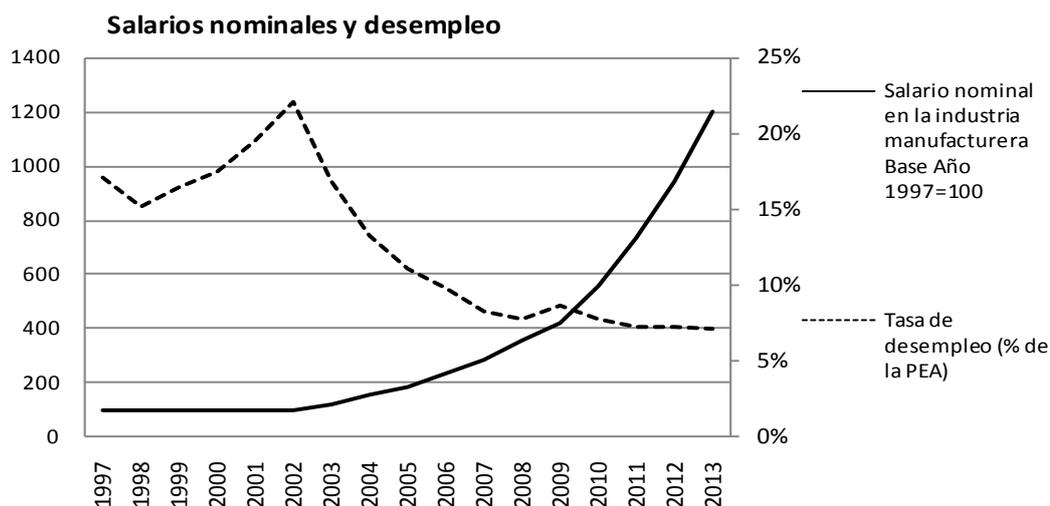
A diferencia de las devaluaciones anteriores, durante el período pos devaluación de enero de 2002 no habían estado presentes los mecanismos de traslado a precios signados por los aumentos de salarios y precios de los servicios públicos (Frenkel, 2006). Muchos economistas asumieron que el bajo pass-through a salarios era un rasgo *permanente* legado de la convertibilidad.

Por ejemplo, hacia 2005 Gerchunoff escribía:

“Algo ha cambiado también en la arena del conflicto social. Así como, afortunadamente, el sector externo ya no es el que era, para fortuna o infortunio el conflicto distributivo tampoco es igual al de tres o cuatro décadas atrás. La larga agonía de la Argentina peronista ha terminado; ya no hay, en términos sociales, una Argentina integrada y homogénea, con sindicatos fuertes. Naturalmente la lectura de los diarios puede devolvernos cotidianamente la imagen de las demandas sindicales que reclaman lo perdido, pero el dato duro y nuevo es la persistencia de

la moneda devaluada a un costo inflacionario sorprendentemente bajo en términos históricos” (Gerchunoff, 2005).

Sin embargo, hoy pude afirmarse que esa conclusión resultó apresurada. De hecho, en el momento en que la tasa de desempleo comienza a revertir la tendencia creciente de los años previos, el cambio en la dinámica de los salarios nominales es inmediato (particularmente en el sector industrial).



Fuente: Indec.

Como se advirtió en las secciones previas, la relación entre desempleo y salarios nominales siempre está mediada por un contexto político-institucional. En este marco, y revirtiendo las políticas de las décadas previas, el factor decisivo de impulso en la mejora de los salarios reales fue de carácter político-institucional, entre ellos los aumentos de suma fija durante 2002-2004 y luego el estímulo estatal a las negociaciones paritarias, las que vienen determinando hasta el presente la dinámica salarial.

Pueden advertirse distintas etapas en esta fase general de recuperación. Una primera fase de franca recuperación (del II trimestre de 2004 hasta mediados de 2007) que muestra un ritmo particularmente intenso. Luego se alternan fases de caídas y subas, culminando en una fase de nuevo aumento real en los últimos años, sugiriendo una etapa de mejoras más graduales.

Junto con la disminución del desempleo, el profundo cambio político-institucional en las condiciones de negociación salarial explica la notable transformación en el patrón

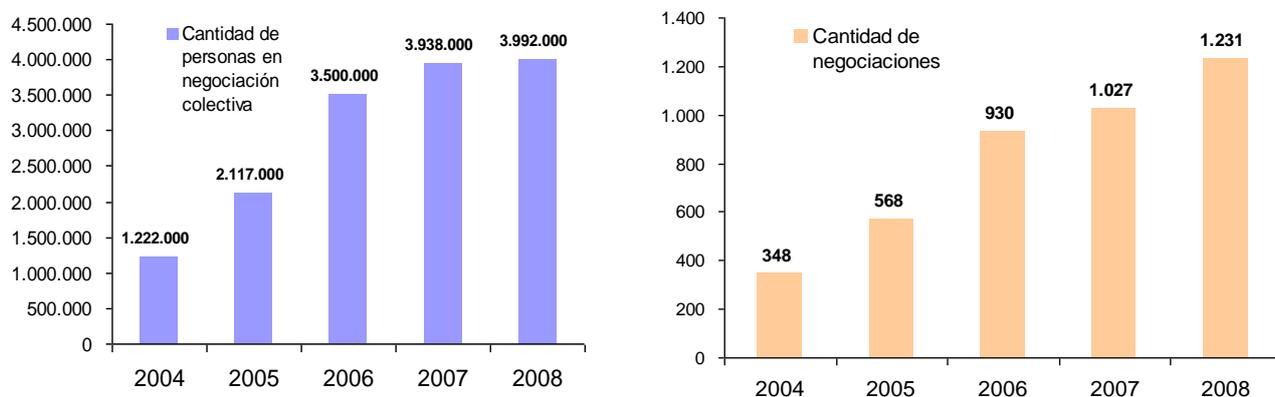
de crecimiento de los salarios (nominales y reales) desde 2003. Tras la crisis de 2002, la cobertura de los convenios colectivos se encontraba en su nivel más bajo (probablemente menos del 40 por ciento de la población activa y menos del 65 por ciento del trabajo asalariado). Después de 2003-2004, la tendencia se revirtió por el fuerte crecimiento del empleo formal, lo que aumentó automáticamente el número de trabajadores cubiertos por convenios colectivos. Hacia 2006, el 83 por ciento de los trabajadores urbanos registrados en el sector privado en Argentina estaba negociando sus condiciones de trabajo en el marco de los convenios colectivos (Cardoso y Gindin, 2009).

Este porcentaje representa alrededor del 50 por ciento de los trabajadores asalariados del sector privado, sean registrados o no. En 2007, entre los trabajadores cubiertos por convenios colectivos, no menos del 91 por ciento fueron cubiertos por negociaciones colectivas a nivel de la rama industrial y apenas el nueve por ciento de los acuerdos se registraron a nivel de empresa (Trajtemberg, 2007). Estos incrementos se produjeron en un contexto político propicio, que combinó la creciente capacidad y poder de negociación de los trabajadores con un alto crecimiento económico. A su vez, el gobierno promovió explícitamente la negociación colectiva, mientras la persistente inflación estimulaba las negociaciones entre trabajadores y empresarios.

Este nuevo patrón salarial fue posible por el rol del gobierno, que apoyó la negociación colectiva y coordinó la negociación salarial. El papel del Estado en el arbitraje de las controversias que surgían de la puja distributiva ayudó a mantener los precios y salarios bajo cierto control. En 2006, se aprobaron 930 acuerdos colectivos entre sindicatos y empresarios, el número más alto de los diecisiete años previos.

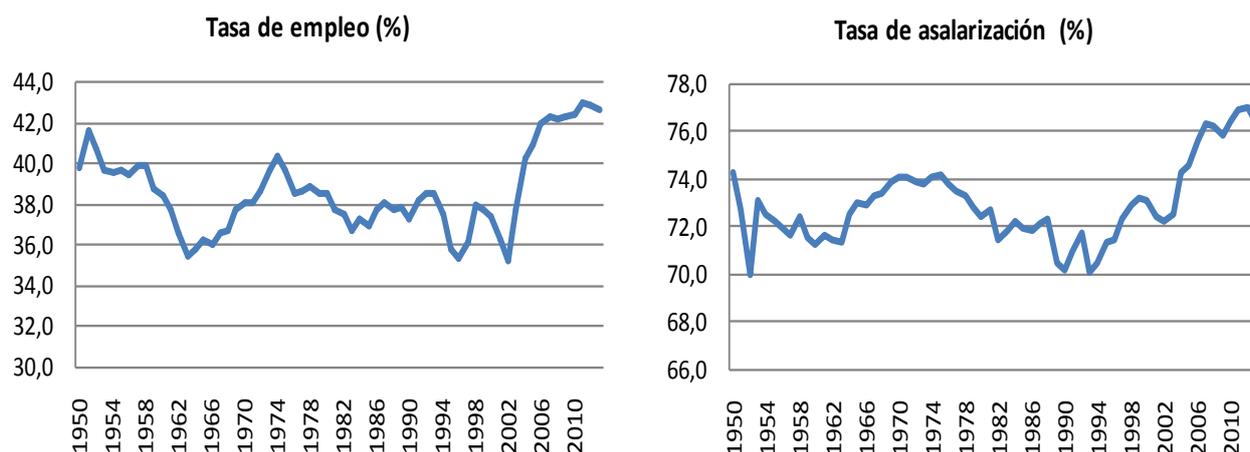
## Argentina: Negociaciones colectivas, 2004-2008

(cantidad de personas y de negociaciones)



Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo.

En el lapso de cuatro años, la cantidad de personas en negociación colectiva se multiplicó por 3,3 y la cantidad de negociaciones casi por 4. Asimismo, fue particularmente notable el comportamiento del empleo y de la tasa de asalarización (proporción de los asalariados en relación al total de ocupados), especialmente si se observan las series en una perspectiva de largo plazo.



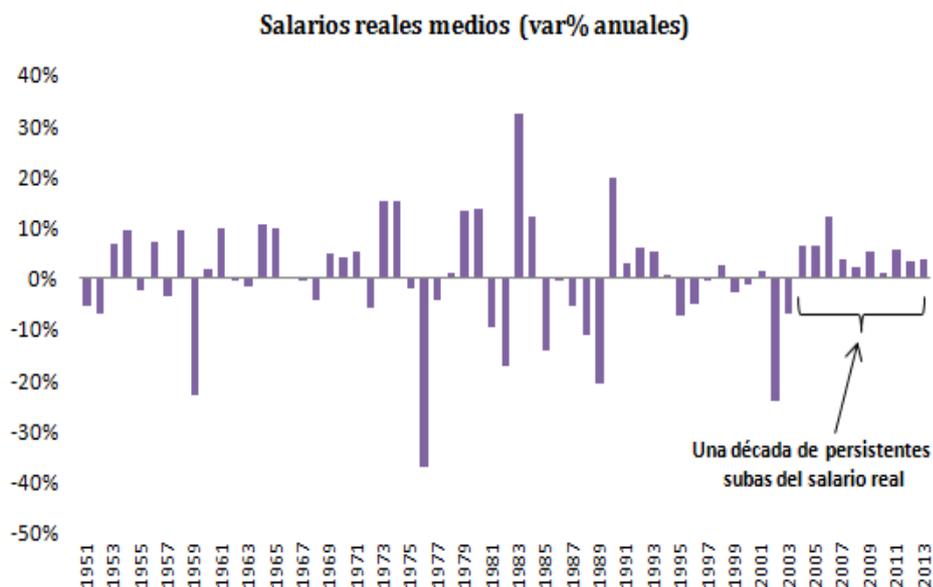
La recuperación de la tasa de empleo fue inédita no sólo en comparación con los años previos, sino porque superó el pico histórico alcanzado a mediados de los años setenta (González, 2011, 271). Entre 2003 y comienzos de 2007 se registró una fuerte suba en la relación entre la población ocupada y la población total, para estabilizarse desde allí en adelante.<sup>27</sup> Algo similar ocurrió con la tasa de desempleo, que se redujo rápidamente hasta comienzos de 2007 y desde allí en más siguió bajando aunque a un ritmo más lento.

Estos procesos tuvieron naturalmente un fuerte impacto distributivo. Las estimaciones disponibles revelan que después de la crisis de 2001 hasta 2007 hubo una significativa recuperación de la participación asalariada en el ingreso, mientras en los últimos años la participación salarial pareció ingresar en una meseta. En 2009 la mejora de la participación de los asalariados se da en el contexto de un crecimiento nulo, al tiempo que el empleo se reduce proporcionalmente menos y las remuneraciones reales suben. Entre 2010-2011 las mejoras distributivas resultan menores. Este lapso se caracteriza por variaciones similares de precios y salarios nominales, pero –dado el fuerte proceso de crecimiento- la productividad crece aún más rápido que el PIB sin que los trabajadores logren capturar plenamente esas ganancias. Recién en 2012 parece insinuarse una reversión de esta tendencia, puesto que los salarios reales vuelven a crecer y la productividad tiene a crecer menos debido a la desaceleración económica (aunque la heterogeneidad salarial se acentúa). Por ende, con los datos disponibles, correspondería caracterizar la situación prevaleciente desde 2007 como de una relativa *estabilización* de la situación distributiva (Amico, 2013). De todos modos, aún con tasas de crecimiento del PIB menores a las de la fase 2003-2011, la dinámica salarial sigue siendo vigorosa en un contexto institucional favorable y con la persistencia de relativamente bajos niveles de desempleo en los últimos años.

Un resultado importante respecto de la dinámica salarial desde una perspectiva histórica es que la década 2004-2013 es el período más largo de la historia económica argentina mostrando aumentos persistentes del salario real.

---

<sup>27</sup> Ver Damill, Frenkel & Maurizio (2011), págs 46-71.



## 5. Principales conclusiones y comentarios finales

Estamos en condiciones ahora de proponer una interpretación general sobre los factores que determinaron una tendencia declinante en el salario real desde 1974 en adelante. En la fase de la industrialización liderada por el Estado (la denominada “industrialización sustitutiva”) se institucionalizó un régimen cercano al “pleno empleo” que persistió incluso hasta comienzos de los años 80. Este régimen favoreció el poder de negociación de un poderoso movimiento sindical, consolidado bajo el primer peronismo, produciendo cambios significativos en la distribución del ingreso a favor de los asalariados. Al mismo tiempo, el poder social y político creciente de las organizaciones sindicales implicó un recrudescimiento del conflicto social y político con las clases propietarias, las cuales veían con creciente resquemor el avance sindical.

Este proceso fue generando un gran descontento de gran parte de la clase empresaria argentina hacia el peronismo, no solo en la etapa 1946-55, sino incluso después, debido a que el régimen “populista”, que reaparecía una y otra vez pese a los golpes de Estado y las persecuciones, era considerado responsable de las políticas expansivas (“irresponsables”) y de las “excesivas” demandas sindicales.

Este conflicto puso de relieve en varios momentos los límites alcanzados por la clase empresaria, la que erosionó y contuvo el poder sindical pero nunca pudo suprimir su influencia. El vigor de la organización de los asalariados y las condiciones de (bajo) “pleno empleo”, llevaron a una suerte de equilibrio de largo plazo, en el cual se mantenían, relativamente, los salarios reales y el poder gremial.

Como advirtió Kalecki en 1943, un régimen cercano al pleno empleo, si fuera persistente, plantearía problemas que excederían el terreno puramente económico y se trasladarían a la política, ya que las políticas expansivas podrían producir cambios en el balance de poder y reducir la capacidad de los empresarios para imponer la disciplina social y política. En ese caso, sugirió Kalecki, los empresarios podrían estar dispuestos a reducir sus ganancias a cambio de recuperar la "disciplina social" y la estabilidad política.

El objetivo de control social podría ser lo suficientemente fuerte como para llevar a los empresarios a presionar al Estado para acabar con las políticas que promovían tal estado de cosas, como por ejemplo las políticas macroeconómicas expansivas (con un eje central en las "finanzas sanas") y las intervenciones del Estado tendientes a regular la economía capitalista. De ese modo, la corrección de los "desequilibrios macroeconómicos" (como el déficit fiscal o la "excesiva" expansión monetaria) se convierten en *metas intermedias* hacia el verdadero objetivo: inducir una recesión que produzca el suficiente nivel de desempleo como para erosionar el poder de negociación asalariado, estabilizar la inflación, y recuperar el control social y político.

Este largo "ciclo económico de origen político" comenzó en Argentina con la dictadura militar de 1976, luego de que los asalariados alcanzaran la cúspide de su posición distributiva y de su poder social. En esta fase, las consideraciones económicas pasaron a un segundo plano. Las metas de crecimiento y transformación productiva fueron abandonadas y todo quedó subordinado al logro del disciplinamiento social. Sin embargo, pese a la brutalidad de sus métodos, la dictadura no logró doblegar por completo la alta resistencia salarial. Una de las razones principales es que no logró desmantelar el régimen de casi "pleno empleo".

¿Logró la brutal represión salarial de 1976-1983 cambiar el salario "normal", es decir, quebrar la *tendencia* de los salarios reales? A la luz de la evidencia, la dictadura fue exitosa en esa tarea. Ciertamente, ese logro no fue completo en la medida en que no logró erradicar la intensa resistencia salarial de los trabajadores.

Los salarios reales medios cayeron -37,1% en 1976, la reducción más intensa de toda la historia económica argentina. Tras esa reducción, aún contabilizando la recuperación notable de 1979-1980, en 1980 el nivel salarial real era 23% inferior al pico de 1974. En ese contexto, un nuevo shock devaluatorio produjo una nueva reducción real del 9,6% en 1981 y del 17,1% en 1982. Visto en perspectiva, y obviando la enorme volatilidad de toda la etapa, entre 1976 y 1982 el salario real se redujo 41,5% mientras el

pib por ocupado descendió al 0,1% anual. Sin dudas, este resultado fijo un nuevo piso estructural (más bajo) para los salarios en Argentina.<sup>28</sup>

Varios aspectos importantes habían cambiado. Desde 1980 en adelante comienza a desmontarse de hecho el régimen de bajo desempleo, que había prevalecido durante décadas, y las tasas de desocupación comienzan a subir sistemáticamente. Pero el factor más importante en esa etapa fue que la ausencia de una dinámica de crecimiento sostenido del sector industrial generó una profunda recomposición en el mercado de trabajo, cuyo resultado fue la desconcentración física de los trabajadores y a una menor presencia de los trabajadores industriales en el total de asalariados. Estas tendencias fueron conformando una nueva estructura ocupacional que implicó un gradual debilitamiento social y político de los asalariados, junto con una erosión del peso relativo de los sindicatos que habían liderado el movimiento obrero. La situación de creciente fragmentación laboral y aumento del desempleo hicieron posible que el ajuste externo impuesto por las adversas condiciones internacionales, y el conflicto inflacionario resultante, se resolvieran con una caída en la tendencia del salario real hacia fines de los años 80.

El creciente desempleo fue el antídoto empleado por la convertibilidad para “disciplinar” a los asalariados y obtener su éxito antiinflacionario. Al mismo tiempo, el desempleo fue también un instrumento *indirecto*, ya que debilitó políticamente la resistencia sindical para resistir distintas iniciativas del gobierno, como la prohibición de la indexación salarial, la flexibilización laboral, los ajustes por productividad, etc. El debilitamiento sindical permitió un congelamiento salarial implícito en los dos primeros años del modelo. Los básicos de convenio dejaron de ser una referencia de la política salarial y se impuso por decreto la negociación salarial por rama, sub-rama o empresa, favoreciendo la dispersión salarial.

De este modo, la política económica de la convertibilidad fue, en verdad, una economía política sistemática y coherente de la represión salarial y logró el “milagro”: la cantidad de conflictos laborales pasó de 950 en 1988 a apenas 125 en 1997. En ese lapso la tasa de desempleo pasó del 9% al 17%. Es preciso subrayar que los coeficientes estimados para la tasa de desempleo no deben considerarse como expresiones de una relación estable o sistemática entre desempleo y salario real, ya que pueden variar considerablemente debido a la interacción de muchos factores. Un ejemplo notable de lo

---

<sup>28</sup> La brusquedad de los cambios es probablemente algo sin comparación internacional: en 1981 y 1982 los salarios reales cayeron 21% y 27%, mientras en 1983 y 1984 crecían 28% y 22%, acompañando los cambios políticos que se sucedían en el país.

dicho es el inmediato cambio de tendencia en el comportamiento de los salarios nominales en 2003, aún cuando la tasa de desempleo era muy elevada, algo que solo puede explicarse por las políticas del nuevo gobierno de entonces, que reinstalaron las convenciones colectivas y estimularon fuertemente las negociaciones paritarias entre empresarios y sindicatos.

La segunda variable significativa y empíricamente relevante es el *PIB por ocupado*. Esta variable tiene un significado preciso en el enfoque adoptado en este trabajo, ya que constituye un *proxy* de las *condiciones medias de vida* a que puede aspirar la sociedad en cada momento histórico específico. Por tanto, es un indicador posible (o *proxy*) de la tendencia del salario “normal”. El salario de “subsistencia” (en los términos “histórico-morales” de los economistas clásicos y Marx) es así determinado por “hábitos y costumbres”, los cuales –como se explicó- no son totalmente independientes de los ingresos de los asalariados.

Un cambio en la evolución de los salarios, si es lo suficientemente persistente, puede inducir un cambio en los niveles de consumo habituales, y conducir a una ampliación de la canasta de bienes, modificando los “hábitos y costumbres”. Este efecto es particularmente relevante cuando la economía crece sostenidamente y por ende se incorporan nuevos patrones de consumo. Así, en aquellas fases históricas donde la economía argentina creció sostenidamente, eso aumentó la probabilidad de que los trabajadores obtuvieran salarios por encima de los “normales”. Por el contrario, las fases de declinación constituyeron un factor de estancamiento o retracción salarial.

Esta relación entre la diversificación del patrón de consumo de los trabajadores y su relación con el crecimiento económico puede rastrearse en la vieja economía política clásica. Adam Smith afirmaba que una camisa de lino no es, en sentido estricto, una condición necesaria para la vida. El hombre en la antigüedad vivía cómodamente a pesar de que no tenía ropa. Pero en los tiempos actuales, un trabajador honorable estaría avergonzado de aparecer en público sin una camisa. En este contexto, Smith otorgaba una gran importancia a las costumbres y a ciertos aspectos de consumo y estilo de vida esenciales para el status y para la aceptación social.

La aceptación social requiere, en los tiempos modernos, algunas cosas diferentes, que hacen a la pertenencia a un grupo de referencia que comparte información, intereses y actividades. Pero el concepto es exactamente el mismo. Por ejemplo, hoy en día no tener un teléfono móvil puede significar para los adolescentes ser aislados de la vida social; no ver la televisión puede dificultar las relaciones con los miembros del grupo de

pertenencia, o el uso de ropa anticuada puede implicar ser ridiculizado. Tener un automóvil es innecesario para la vida, pero a menudo es considerado indispensable para ir al trabajo o ir de compras. De este modo, un teléfono móvil, un aparato de televisión, ropa de moda, un coche, una computadora o el aire acondicionado, pasan a ser considerados parte de la “subsistencia” moderna (Petri, 2014).

Cuando la economía crece a tasas rápidas y relativamente persistentes (como ocurrió en los últimos años) resulta inevitable que toda una nueva gama de bienes se incorporen al patrón de consumo de los asalariados y que muchos de esos bienes devengan parte de la “subsistencia” de los trabajadores y por ende se incorporen al patrón salarial “normal” de la sociedad. La condición de este cambio es que los salarios tiendan a subir por encima del patrón “normal” durante un período considerable.

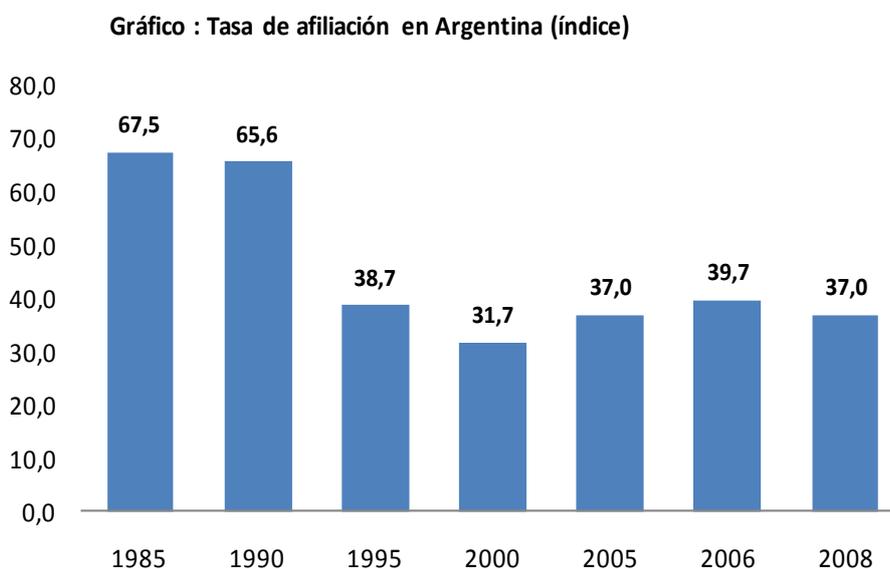
Sin dudas, una conclusión central de este trabajo es que la etapa 2003-2013 es una de esas fases de cambio del patrón “normal” de los salarios reales. En primer lugar, se destaca la *persistencia*: no hay prácticamente comparación con otra etapa histórica, ya que la década 2004-2013 es el período más largo de la historia económica argentina mostrando aumentos persistentes del salario real. En segundo lugar, se destaca la *velocidad* del crecimiento: en el lapso 2003-2013 el salario real crece a un ritmo del 4,6% anual, mientras el PIB por ocupado lo hace al 2,9% anual en promedio. Este ritmo de aumento del salario real solo es comparable con el vigente en la etapa 1960-1974 cuando alcanzó al 3,8% anual.

Como sugiere Petri (2014), hay un canal adicional que refuerza esta mecanismo de incorporación de nuevos bienes al patrón “normal” de consumo asalariado, y se relaciona con el efecto de la demanda sobre la composición del producto. Dados los aumentos en los ingresos reales promedio, los productos de calidad menor que permitían vivir con ingresos más bajos tienden a no ser producidos y, por ende, el gasto mínimo necesario para una vida “aceptable” se eleva, es decir, sube el salario “normal”.

Una conclusión adicional es que las oscilaciones del tipo de cambio real (o de los términos de intercambio) parecen no tener relevancia sobre la *tendencia* de los salarios reales. Este resultado puede interpretarse del siguiente modo: si la capacidad de resistencia salarial de los trabajadores no es afectada (debilitada) por el desempleo o por factores políticos o institucionales (como los que caracterizaron a la dictadura de 1976 o al modelo de convertibilidad), entonces los shocks devaluatorios o de precios internacionales terminan, tarde o temprano, siendo compensados por ondas sucesivas de

aumentos salariales nominales, dejando la tendencia de los salarios reales inafectada (y solo tiene un impacto en la tasa de inflación).

Ciertamente, en los años recientes parece haberse registrado un peso mayor de los factores que incrementan la resistencia salarial. Como muestran Trajtemberg *et al* (2006), hubo en los años 2000 en Argentina una expansión de la tasa de sindicalización, que es la herramienta utilizada para medir la densidad sindical. Esta tendencia a la expansión en la afiliación sindical contrasta con la tendencia a la baja de la sindicalización prácticamente en todo el mundo. El estudio mencionado muestra que países con sistemas de relaciones laborales estables por largo tiempo han experimentado una *continua caída* en la tasa de sindicalización. Esto contrasta con la situación de Argentina que, aunque lejos de los niveles alcanzados en los años 80, muestra una tendencia expansiva, apenas debilitada en los años más recientes.



Fuente: Trajtemberg et al (2006).

Por último, hay una conexión importante entre las condiciones externas, el crecimiento y la dinámica de los salarios reales. Dada la conexión ya mostrada entre el crecimiento económico y el patrón salarial “normal”, resulta claro que –aunque su influencia no es directa- una de las condiciones que posibilitaron la expansión salarial en los años 2000 fue el desplazamiento de la restricción de balance de pagos como resultado, al menos en parte, de la mejoría de las condiciones internacionales y también del default (y posterior reestructuración) de la deuda externa. Como se señaló, en estas

condiciones el nuevo nivel de salario real tiende a convertirse en un nuevo patrón normal de referencia, debido a la internalización de los nuevos hábitos de consumo que se convierten en hábito y fijan un nuevo estándar social.

En este contexto, el salario real actual es el más alto de los últimos 25 años y supera cualquier año que se considere de los años de la convertibilidad. La dinámica salarial revela un vigor que se mantendrá en los años por venir y replanteará los dilemas observados por Kalecki en 1943. La reacción de distintas expresiones de la clase empresaria ya revela el malestar ante la falta de “disciplina”, unida indisolublemente a la crítica de la “excesiva” intervención estatal y el peso “insoportable” de la carga fiscal y del gasto público. Sin embargo, esta reacción, aún con los dilemas que plantea, no es el escollo central para la dinámica salarial en el futuro. En este punto es difícil subestimar la importancia crucial que tiene la superación de la restricción del sector externo para reanudar el proceso de crecimiento y no obturar el proceso de desarrollo, cuyo eje central –aunque no exclusivo- es el crecimiento de la riqueza y la mejora persistente en la distribución del excedente.

## 6. Referencias

Amico, F. (2013). “Crecimiento, distribución y restricción externa en Argentina”, *Circus, Revista argentina de economía*, N°5, Otoño de 2013.

Basualdo, E. (2006). “La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas de la sustitución de importaciones a la valorización financiera”, incluido en *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. Basualdo, Eduardo M.; Arceo, Enrique. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires. Agosto 2006. ISBN: 987-1183-56-9.

Basualdo, E. (2010). “Estudios de historia económica argentina (desde mediados del siglo XX a la actualidad)”, *Siglo Veintiuno Editores*, Buenos Aires.

Blanchflower, D. y Oswald, A. (1994). “An Introduction to the Wage Curve”, June 1994, MIT Press.

Blinder, A. (1997). "Is There a Core of Practical Macroeconomics That We Should All Believe?", *American Economic Review*, 1997, vol. 87, issue 2, pages 240-43.

Braun, O. & Joy, L. (1968). "A Model of Economic Stagnation--A Case Study of the Argentine Economy", *The Economic Journal*, Vol. 78, No. 312 (Dec., 1968), pp. 868-887.

Brodersohn, M. (1979). "The Phillips Curve and the Conflict Between Full Employment and Price Stability in the Argentine Economy, 1964-1974", incluido en *Short-Term Macroeconomic Policy in Latin America*, Jere R. Behrman and James Hanson, eds., NBER, p. 201 – 226, 1979.

Canitrot, A. (1981). "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981", *Desarrollo Económico*, Vol. 21, No. 82. (Jul. - Sep., 1981), pp. 131-189.

Canitrot, A. (1982). "Orden social y monetarismo", *Estudios CEDES*.

Canitrot, A. (1983). "El salario real y la restricción externa de la economía", *Desarrollo Económico*, Vol. 23, No. 91. (Oct. - Dec., 1983), pp. 423-427.

Carciofi, R. (1986). "Salarios y política económica", Cepal-Ides, Buenos Aires.

Cavallo, D. (1977). "Los efectos recesivos e inflacionarios iniciales de las políticas monetaristas de estabilización", Banco Central de la República Argentina, *Ensayos Económicos*, Nro.4, diciembre de 1977, 2da Parte, p.107-148.

Damill, M., Frenkel, R. & Maurizio, R. (2011). "Macroeconomic policy for full and productive employment and decent work for all: an analysis of the Argentine experience", International Labour Office, Employment Sector, Employment Policy Department, Geneva: ILO.

Diamand, M. (1972). "La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio", *Desarrollo Económico* Vol. 12 N° 45. 1972.

Diamand, M. (1985). "El péndulo argentino: ¿Hasta cuándo?", *Revista Argentina de Política Económica y Social* n° 4, Instituto de Política Económica y Social, Buenos Aires, pp.93-134.

Frenkel, J. (2006). "El impacto inflacionario de la depreciación cambiaria de 2002 en Argentina", *Nuevos documentos Cedec*, 2006/27.

Frenkel, R. & Damill, M. (1993). "Restauración democrática y política económica: Argentina, 1984-1991", Damill), en Juan A. Morales y Gary McMahon (eds.) *La política económica en la transición a la democracia. Lecciones de Argentina, Bolivia, Chile, Uruguay*, CIEPLAN, Chile, 1993.

Frenkel, R. (1984). "Salarios industriales e inflación. El período 1976-82", *Desarrollo Económico*, Vol. 24, No. 95 (Oct. - Dec., 1984), pp. 387-414.

Frenkel, R. (1986). "Salarios e Inflaciones en América Latina. Resultados de Investigaciones Recientes en la Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Chile", *Desarrollo Económico* Vol XXV N°100. 1986.

Gerchunoff, P. (2005). "Requiem para el stop and go.....¿Requiem para el stop and go?", UTDT – Fundación PENT.

Gómez, M. (1997). "La conflictividad laboral durante el plan de convertibilidad en la Argentina (1991-1995)", *Estudios Sociológicos*, XV: 45.

González, M. (2011). "La relación de largo plazo entre patrones de crecimiento y mercado de trabajo. Un análisis sobre los salarios en Argentina entre 1950 y 2006", Flacso, 2011.

Graña, J. & Kennedy, D. (2008). "Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación", Ceped, DT, Noviembre de 2008.

Gujarati, D. & Porter, D. (2010). "Econometría", Quinta edición, The McGraw-Hill Companies.

Korpi W. (1991) "Political and Economic Explanations for Unemployment: A Cross-National and Long-term Analysis", *British Journal of Political Science*, vol. 21.

Lavagna, R. (1978). "Aldo Ferrer y la política económica en la Argentina de posguerra (II)", *Desarrollo Económico*, Vol. 17, No. 68 (Jan.- Mar., 1978), pp. 654-664.

Lerner, A. (1951). "Economics of employment", Greenwood Press, [1951],1978.

Levrero, E. & Stirati, A. (2004). "Real Wages in Italy 1970-2000: Elements for an Interpretation", Università di Roma Tre.

Levrero, E. & Stirati, A. (2006). "The influence of unemployment, productivity and institutions on real wage trends : the case of Italy 1970 – 2000", published in: Wages, employment, distribution and growth : international perspectives Palgrave Macmillan, ISBN 140394962X. - 2006, p. 93-116.

Mankiw, G. (2009). "Macroeconomics", 7th Edition, Worth Publishers.

Petri, F. (2008). "Implicaciones para la política económica de recientes avances en la teoría del capital y de la distribución", revista Circus, Mayo de 2008.

Petri, F. (2014). "Advanced Microeconomics Textbook: Microeconomics for the critical mind (Some Provisional Chapters)" (<http://www.econ-pol.unisi.it/petri/>).

Pivetti, M. (1999). "On Sraffa's 'Cost & Surplus' Concept of Wages and its Policy Implications", Rivista italiana degli economisti, agosto de 1999, pp. 279 (traducido al español en: Piero Sraffa\_contribuciones para una biografía intelectual, Pivetti, M. (coordinador), Unam, México, 2008).

Pivetti, M. (2008). "Interest and inflation: some critical notes on "the new consensus monetary policy model"", Università di Roma "La Sapienza".

Rochon, L-P. & Setterfield, M. (2007). "Interest Rates, Income Distribution, and Monetary Policy Dominance: Post Keynesians and the "Fair Rate" of Interest", Journal of Post Keynesian Economics, Vol. 30, No. 1 (Fall, 2007), pp. 13-42.

Romer, D. (1993). "The New Keynesian Synthesis", Journal of Economic Perspectives, 7(1): 5-22.

Romer, D. (2012). "Advanced macroeconomics", 4th ed., McGraw-Hill.

Schvarzer, J. (1977). "El régimen de regulación salarial en la Argentina moderna : aproximación a sus condiciones globales", CISEA, Buenos Aires.

Serrano, F. (1993). "Review of Pivetti's Monetary Explanation of Distribution", Contributions to Political Economy, v. 12, n. 1, 1993.

Serrano, F. (2001). "Equilíbrio Neoclássico de Mercado de Fatores: um ponto de vista Sraffiano", Ensaios FEE, v. 22, n. 1, 2001,

Serrano, F. (2002). "Conflicto distributivo e inflação de custos", IE-UFRJ, Junio de 2002.

Serrano, F. (2010). "O conflito distributivo e a teoria da inflação inercial", R. Econ. contemp., Rio de Janeiro, v. 14, n. 2, p. 395-421, maio/ago. 2010.

Setterfield 2006. Worker Insecurity and U.S. Macroeconomic Performance During the 1990s

Spaltenberg (2012). "La diversidad de los conflictos laborales dispersión y centralización en las lógicas de acción".

Sraffa, P. (1960). "Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory", Cambridge University Press.

Stirati A. (1992), "Unemployment, Institutions and the Living Standard in the Classical Theory of Wages", Contributions to Political Economy, 11.

Stirati, A. (2001). "Infation, Unemployment and Hysteresis: an alternative view", Review of Political Economy, Volume 13, No. 4, 2001.

Stirati, A. (2012). "Employment Theory in the History of Economic Thought: an Overview", Università Roma Tre, WP N° 148.

Taylor, J. (1997). "A Core of Practical Macroeconomics," American Economic Review, American Economic Association, vol. 87(2), pages 233-35.

Trajtemberg, D., González, S. & Medwid, B. (2006). "La expansión de la afiliación sindical: análisis del módulo de relaciones laborales de la EIL", MTEySS.

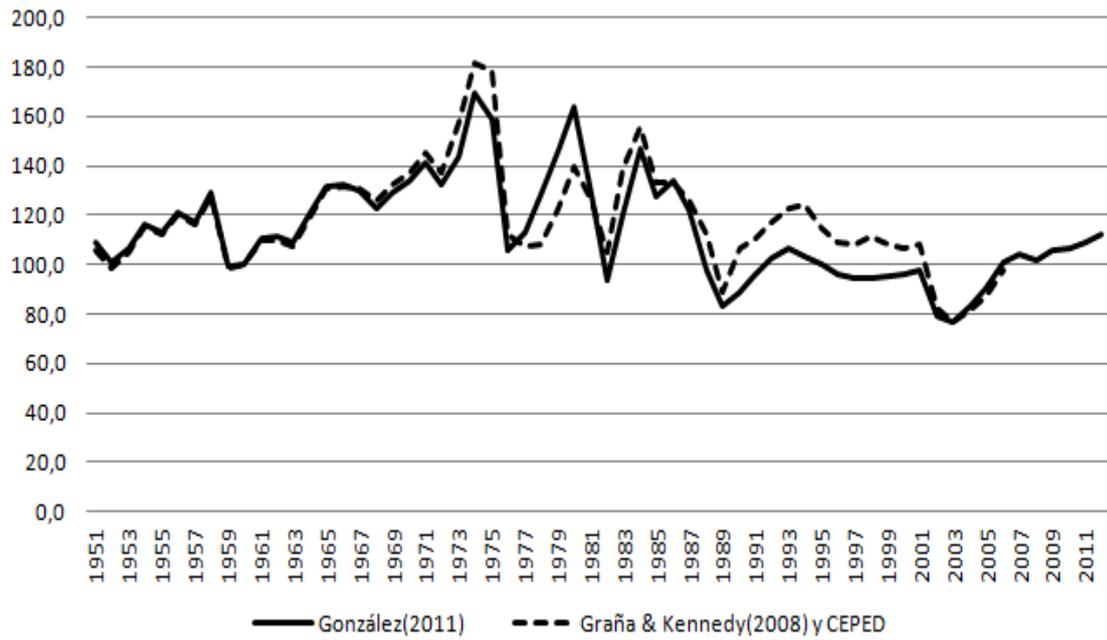
Vernengo, M. (2005). "Money and Inflation: A Taxonomy", Working Paper Series, Department of Economics, University of Utah, 2005\_14.

Wooldridge, J. (2010). "Introducción a la econometría. Un enfoque moderno", 4a. edición, Cengage Learning Editores, S.A., México.

### **Anexo1: Sobre la serie histórica de salario real**

La serie “histórica” de salarios reales está tomada de Graña & Kennedy (2008) que, actualizada por el Ceped, llega hasta 2012. En algunos casos, se ha procedido a extender la serie hasta 2013 mediante estimaciones propias. Esta serie difiere de la utilizada por González (2011) en algunas etapas históricas. La serie construida por González, que llega hasta 2006, parece sobreestimar las recuperaciones inmediatamente posteriores a 1977 y 1990, dinámica que no parece estar justificada en algunos estudios parciales realizados sobre esos subperíodos. Sin embargo, las dos series muestran una tendencia similar para los salarios reales medios en los años 2000.

Salario real promedio (1960=100)



## **DOCUMENTOS PUBLICADOS POR EL CEFID-AR:**

- Nº 1 – “METAS DE INFLACIÓN: IMPLICANCIAS PARA EL DESARROLLO”. Martín Abeles y Mariano Borzel. Junio 2004
- Nº 2 – “ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE EL ROL DE LA BANCA PÚBLICA”. Daniel Kampel y Adrian Rojze. Noviembre 2004
- Nº 3 – “REGULACIÓN BANCARIA EN ARGENTINA DURANTE LA DÉCADA DEL 90”. Guillermo Wierzba y Jorge Golla. Marzo 2005
- Nº 4 – “BANCA COOPERATIVA EN FRANCIA. UN ESTUDIO DE CASO”. Mariano Borzel. Junio 2005
- Nº 5 – “LA CUESTIÓN TRIBUTARIA EN ARGENTINA. LA HISTORIA, LOS DESAFÍOS DEL PRESENTE Y UNA PROPUESTA DE REFORMA”. Jorge Gaggero y Federico Grasso. Julio 2005
- Nº 6 – “SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA. UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DEL CRÉDITO PYME”. Alejandro Banzas. Octubre 2005
- Nº 7 – “EL MANEJO DE LA CUENTA CAPITAL: ENSEÑANZAS RECIENTES Y DESAFÍOS PARA ARGENTINA” Autor: Mariano Borzel, Colaborador: Emiliano Libman. Diciembre 2005
- Nº 8 – “FINANCIAMIENTO A PYMES EN LA BANCA PÚBLICA. ESTUDIO DE CASO: DESARROLLO DE MODELOS DE SCORING DE RIESGO CREDITICIO EN EL BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES”. César Marcelo Ciappa. Enero 2006
- Nº 9 – “LA CRISIS ARGENTINA DE 2001. ALGUNOS TÓPICOS SOBRE SU IMPACTO EN EL PORTAFOLIO Y LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO”. Máximo Sangiácomo. Febrero 2006
- Nº 10 – “DIMENSIÓN DE LOS CONGLOMERADOS FINANCIEROS. EL CASO ARGENTINO” Autor: Jorge Golla Colaborador: Lorena E. Fernández. Mayo 2006
- Nº 11 – “EL SPREAD BANCARIO EN LA ARGENTINA. UN ANÁLISIS DE SU COMPOSICIÓN Y EVOLUCIÓN (1995-2005)”. Federico Grasso y Alejandro Banzas. Agosto 2006
- Nº 12 – “LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA POST-CONVERTIBILIDAD. PRINCIPALES TENDENCIAS EN UN NUEVO PATRÓN DE CRECIMIENTO” Ariana Sacroisky Octubre 2006
- Nº 13 – “ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS. UN ABORDAJE SECTORIAL (2002-2005)” Mariano Borzel y Esteban Kiper. Noviembre 2006
- Nº 14 – “LA FUGA DE CAPITALES. HISTORIA, PRESENTE Y PERSPECTIVAS”. Jorge Gaggero, Claudio Casparrino y Emiliano Libman. Mayo 2007
- Nº 15 – “LA INVERSIÓN Y SU PROMOCIÓN FISCAL ARGENTINA, 1974 – 2006” Jorge Gaggero y Emiliano Libman, Junio 2007
- Nº 16 – “DESAFÍOS DE LA RECONFIGURACIÓN PRODUCTIVA EN ARGENTINA. APORTES PARA EL DEBATE ACTUAL”. María Agustina Briner, Ariana Sacroisky y Magdalena Bustos Zavala. Julio 2007
- Nº 17 – “LA SOSTENIBILIDAD DE LA POLÍTICA DE ESTERILIZACIÓN”. Roberto Frenkel. Agosto 2007
- Nº 18 – “EL FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA EN ARGENTINA. HISTORIA RECIENTE, SITUACIÓN ACTUAL Y DESAFÍOS”. Alejandro Banzas y Lorena Fernández. Septiembre 2007
- Nº 19 – “NUEVAS ARQUITECTURAS FINANCIERAS REGIONALES. SU INSTITUCIONALIDAD Y CARACTERÍSTICAS”. Guillermo Wierzba. Diciembre 2007
- Nº 20 – “UN ESTUDIO DE CASOS SOBRE BANCA DE DESARROLLO Y AGENCIAS DE FOMENTO” Claudio Golonbek y Emiliano Sevilla. Mayo de 2008
- Nº 21 – “BANCA DE DESARROLLO EN ARGENTINA. BREVE HISTORIA Y AGENDA PARA EL DEBATE” Claudio Golonbek, Septiembre 2008
- Nº 22 - “LA REGULACIÓN FINANCIERA BASILEA II. LA CRISIS Y LOS DESAFÍOS PARA UN CAMBIO DE PARADIGMA” Guillermo Wierzba, Estela del Pino Suarez, Romina Kupelian y Rodrigo López. Noviembre 2008

- Nº 23 – “LA PROGRESIVIDAD TRIBUTARIA. SU ORIGEN, APOGEO Y EXTRAVÍO (Y LOS DESAFÍOS DEL PRESENTE)” Jorge Gaggero. Diciembre 2008
- Nº 24 – “LAS ESTRATEGIAS DE FOCALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. LECCIONES PARA LA ARGENTINA DE LAS EXPERIENCIAS DE SINGAPUR, MALASIA Y LA REPÚBLICA CHECA” Ariana Sacroisky. Abril 2009
- Nº 25 – “DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO. LA LITERATURA, LOS DEBATES Y SU MEDICIÓN” Autor: Federico Grasso Colaboración: María José Castells. Mayo 2009.
- Nº 26 – “CRISIS MUNDIAL. ELEMENTOS PARA SU ANÁLISIS”. Enrique Arceo, Claudio Golonbek y Romina Kupelian. Julio 2009
- Nº 27 – “TITULIZACIÓN HIPOTECARIA EL INSTRUMENTO. RESEÑA DE EXPERIENCIAS. ENSEÑANZAS Y DESAFIOS POST-CRISIS PARA SU USO EN LA ARGENTINA”. Alejandro Banzas y Lorena Fernández. Agosto 2009
- Nº28 – “BANCA DE DESARROLLO UN ESTUDIO DE CASO: BNDES, DISEÑO INSTITUCIONAL Y ROL CONTRACICLICO”. Claudio Golonbek y Andrea Urturi. Marzo de 2010.
- Nº29- “LA FUGA DE CAPITALES II. ARGENTINA EN EL ESCENARIO GLOBAL (2002-2009). Jorge Gaggero, Romina Kupelian y María Agustina Zelada. Julio de 2010.
- Nº30- “CENTRO, PERIFERIA Y TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMIA MUNDIAL”. Enrique Arceo y María Andrea Urturi. Agosto de 2010.
- Nº31- “EL REGIMEN BAJO PRESION: LOS ESQUEMAS DE METAS DE INFLACION EN BRASIL, CHILE, COLOMBIA Y PERU DURANTE EL BOOM EN LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE MATERIA PRIMA”. Martin Abeles y Mariano Borzel. Septiembre de 2010.
- Nº32- “LOS DESAFÍOS PARA SOSTENER EL CRECIMIENTO. EL BALANCE DE PAGOS A TRAVÉS DE LOS ENFOQUES DE RESTRICCIÓN EXTERNA”. Rodrigo López y Emiliano Sevilla. Octubre de 2010.
- Nº33- “EL SISTEMA FINANCIERO ARGENTINO. LA EVOLUCIÓN DE SU REGIMEN REGULATORIA DESDE LA LIBERALIZACIÓN FINANCIERA. IMPACTOS RELEVANTES SOBRE EL CRÉDITO Y LA ECONOMÍA REAL”. Guillermo Wierzba, Estela del Pino Suarez y Romina Kupelian. Noviembre de 2010
- Nº34 - “AMERICA LATINA: EXPANSIÓN, CRISIS Y DESPUÉS. UN ESTUDIO DE CASO SOBRE LA POLÍTICA CONTRACÍCLICA EN ARGENTINA”. Guillermo Wierzba y Pablo Mareso. Diciembre 2010.
- Nº35 - “PRODUCTO POTENCIAL Y DEMANDA EN EL LARGO PLAZO: HECHOS ESTILIZADOS Y REFLEXIONES SOBRE EL CASO ARGENTINO RECIENTE”. Fabián Amico, Alejandro Fiorito y Guillermo Hang. Enero 2011.
- Nº36 - “SECTOR FINANCIERO ARGENTINO 2007/2010. NORMALIZACIÓN, EVOLUCIÓN RECIENTE Y PRINCIPALES TENDENCIAS”. Claudio Golonbek y Pablo Mareso. Marzo 2011.
- Nº37 - “LA REGULACIÓN DE LA BANCA EN ARGENTINA (1810-2010). DEBTAES, LECCIONES Y PROPUESTAS”. Guillermo Wierzba y Rodrigo López. Junio 2011.
- Nº38 - “PLANIFICAR EL DESARROLLO. APUNTES PARA RETOMAR EL DEBATE”. Claudio Casparrino, Agustina Briner y Cecilia Rossi. Julio 2011.
- Nº39 - “MÁRGENES UNITARIOS FLEXIBLES, CICLO ECONÓMICO, E INFLACIÓN”. Gustavo A. Murga y María Agustina Zelada. Agosto 2011.
- Nº40 - “IMPACTO DEL PRESUPUESTO SOBRE LA EQUIDAD. CUADRO DE SITUACIÓN (ARGENTINA 2010)”. Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Septiembre 2011.
- Nº41 - “DIMENSIÓN Y REGULACIÓN DE LOS CONGLOMERADOS FINANCIEROS. EL CASO ARGENTINO”. Romina Kupelian y María Sol Rivas. Diciembre 2011.
- Nº 42 “Globalización financiera y crisis. Los límites que impone la OMC para la regulación estatal”. Ariana Sacroisky y María Sol Rivas. Abril 2012

- Nº 43 – “Estrategias de desarrollo y regímenes legales para la inversión extranjera”. Enrique Arceo y Juan Matias De Lucchi. Mayo 2012.
- Nº 44 – “El enfoque de dinero endógeno y tasa de interés exógena”. Juan Matías De Lucchi. Junio 2012.
- Nº 45 – “Expansión económica y sector externo en la Argentina de los años 2000”. Balance y desafíos hacia el futuro. Fabián Amico, Alejandro Fiorito y María Agustina Zelada. Julio 2012.
- Nº 46 – “Impacto sobre la equidad II. Simulación de los efectos distributivos de cambios en el gasto público y los impuestos. (Argentina, 2010)”. Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Septiembre 2012.
- Nº 47 – “Impacto sobre la equidad III. Fiscalidad y Equidad en la Argentina: un enfoque de equilibrio general”. María Priscila Ramos y Leandro Antonio Serino. Con el asesoramiento de Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Octubre 2012.
- Nº 48 “SECTOR EXTERNO Y POLÍTICA FISCAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO. LA EXPERIENCIA DE AMÉRICA LATINA ANTE LA CRISIS INTERNACIONAL DE 2008-2009. Martin Abeles, Juan Cuattromo, Pablo Mareso y Fernando Toledo. Marzo 2013.
- Nº 49 “FONDOS BUITRE. EL JUICIO CONTRA ARGENTINA Y LA DIFICULTAD QUE REPRESENTAN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL” Romina Kupelian y Maria Sol Rivas. Septiembre 2013.
- Nº 50 “LA UNIDAD Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA: SU HISTORIA, EL PRESENTE Y UN ENFOQUE SOBRE UNA OPORTUNIDAD INÉDITA”. Guillermo Wierzba, Jorge Marchini, Romina Kupelian y María Andrea Urturi. Octubre 2013.
- Nº 51 “LA POLÍTICA FISCAL EN EL ENFOQUE DE HAAVELMO Y KALECKI. EL CASO ARGENTINO RECIENTE”. Fabián Amico. Noviembre 2013.
- Nº 52 “LA FUGA DE CAPITALS III. ARGENTINA (2002-2012). MAGNITUDES, EVOLUCIÓN, POLÍTICAS PÚBLICAS Y CUESTIONES FISCALES RELEVANTES. Jorge Gaggero. Magdalena Rua, Alejandro Gaggero. Diciembre 2013.
- Nº 53 “MACROECONOMÍA DE LA DEUDA PÚBLICA. EL DESENDEUDAMIENTO ARGENTINO (2003-2012) Juan Matías De Lucchi. Enero 2014.
- Nº 54 “CRECIMIENTO Y BRECHA DE INFRAESTRUCTURA”. Norberto E. Crovetto, Guillermo Hang, Claudio Casparrino. Febrero 2014.
- Nº 55 “RACIONAMIENTO DE CREDITO EN UN MARCO DE DINERO PASIVO Y REFERENCIA POR LA LIQUIDEZ DE LOS BANCOS” Rodrigo López y Pablo Mareso. Marzo 2014.
- Nº 56 “ CRÉDITO Y COMUNIDAD. DEBATES, ESQUEMAS Y EXPERIENCIAS EN EL CAMPO DE LAS FINANZAS SOLIDARIAS” Ariana Sacroisky y Andrea Urturi. Abril 2014
- Nº 57 “SOSTENIBILIDAD E IMPLICANCIAS DEL DESACOPLE ENTRE EL CENTRO Y LA PERIFERIA EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO” Fabián Amico. Mayo 2014
- Nº58 “FUGA DE CAPITALS IV. ARGENTINA, 2014. LA MANIPULACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA” Verónica Grondona con la supervisión de Jorge Gaggero.
- Nº 59 “EXCEDENTE Y DESARROLLO INDUSTRIAL EN ARGENTINA: SITUACIÓN Y DESAFÍOS” Autores: Fernando Porta, Juan Santarcangelo y Daniel Scheingart. Julio 2014
- Nº 60 “FUGA DE CAPITALS V. ARGENTINA, 2014. LOS “FACILITADORES” DE LA FUGA”. Autora: Magdalena Rua con la supervisión de Jorge Gaggero. Agosto 2014
- Nº 61 “POLÍTICA MONETARIA, BANCOS PÚBLICOS Y FLUJOS DE CAPITALS EN CHINA. UN MERCADO FINANCIERO LIDERADO POR EL ESTADO” Autor: Juan Matías De Lucchi. Septiembre 2014
- Nº 62 “UNA MIRADA CRITICA AL PARADIGMA DEL MULC” Autor: Estanislao Malic. Octubre 2014
- Nº 63 “LA SOJA EN ARGENTINA (1990-2013): CAMBIOS EN LA CADENA DE VALOR Y NUEVA ARTICULACIÓN DE LOS ACTORES SOCIALES” Autores: Martin Burgos, Ernesto Mattos y Andrea Medina. Noviembre 2014

Nº 64 “Dinámica de la producción industrial y la sustitución de importaciones. Reflexiones históricas y balance del período 2003-2013” Autores: Matías Kulfas, Evelin Goldstein y Martín Burgos. Diciembre 2014

Nº65 “TÓPICOS SOBRE MECARDOS Y BANCA CENTRAL. REDISCUTIENDO LOS DESAFÍOS DE LA POLÍTICA ANTE LA CRISIS GLOBAL” Autor: Juan Matías De Lucchi. Enero 2015

Nº 66 “EL G20 Y LOS DEBATES PENDIENTES” Autores: Parte I: Guillermo Wierzba, con la colaboración de Verónica Grondona. Parte II: Jorge Gaggero, con la colaboración de Fabián Amico y Romina Kupelian.